



Technische Universität Darmstadt
Fachbereich 3 - Humanwissenschaften
Institut für Sportwissenschaft

Die soziale Kategorie *Siegertyp* im Fußball als Karriere-Prognostikum

Inauguraldissertation zur Erlangung des akademischen Grades eines
Doktors der Philosophie (Dr. phil.) im Fachbereich Humanwissenschaften
der Technischen Universität Darmstadt

Gutachter:

Erstgutachter: Prof. Dr. rer. nat. Frank Hänsel

Zweitgutachter: Prof. Dr. rer. medic. Josef Wiemeyer

Johannes Urs Konradi

Darmstadt, 2018

Konradi, Johannes Urs: Die soziale Kategorie *Siegetyp* im Fußball als Karriere-Prognostikum

Darmstadt, Technische Universität Darmstadt

2019

Tag der mündlichen Prüfung: 28.06.2018

Veröffentlicht unter CC BY-SA 4.0 International

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	1
1.1	Forschungsziele	8
1.2	Untersuchungsdesign	9
2	Studie 1 – Die soziale Kategorie <i>Siegertyp</i>	13
2.1	Problemstellung	13
2.1.1	Theoretische Einordnung	13
2.1.2	Zusammenfassung und Forschungsfragen	23
2.2	Methodische Vorgehensweise	24
2.2.1	Datenerhebung	24
2.2.2	Stichprobe	29
2.2.3	Datenanalyse	31
2.3	Ergebnisse	36
2.3.1	Die soziale Kategorie <i>Siegertyp</i> in den Alltagstheorien der Experten	36
2.3.2	Auswertung auf Basis der Naiven Verhaltenstheorie	55
2.4	Diskussion	62
3	Studie 2 – Zusammenhänge zwischen <i>Siegertyp</i> und Selbstdarstellung	70
3.1	Problemstellung	70
3.1.1	Die Impression-Management-Theorie	72
3.1.2	Erklärungsansätze für ein Eindruck steuerndes Verhalten	76
3.1.3	Verhaltensweisen zur Eindruckssteuerung	78
3.1.4	Differentiell-psychologische Operationalisierung von Impression- Management	83
3.1.5	Zusammenfassung und Forschungsfragen	89
3.2	Methode der Studie 2	93
3.2.1	Fragebogen zur Kategorisierung von Spielern als <i>Siegertyp</i>	93
3.2.2	Die erweiterte Impression-Management-Skala	97
3.2.3	Kontrollvariable: Psychologische Leistungskomponenten – FAV Fragebogen zum Athletenverhalten	102

3.2.4	Datenerhebung und Stichprobe	106
3.2.5	Datenanalyse	108
3.3	Ergebnisse	111
3.3.1	Vorstudie	112
3.3.2	Hauptuntersuchung	116
3.4	Diskussion	140
4	Studie 3 – Zusammenhänge zwischen <i>Siebertyp</i> und Karriereentwicklung	155
4.1	Problemstellung	155
4.1.1	Theoretische Einordnung	158
4.1.2	Zusammenfassung und Forschungsfragen	161
4.2	Methode	162
4.2.1	Datenerhebung und Stichprobe	163
4.2.2	Datenanalyse	165
4.3	Ergebnisse	168
4.3.1	Varianzanalyse	172
4.3.2	Kreuztabellen	172
4.3.3	Korrelationsanalysen	174
4.3.4	Diskriminanzanalysen	175
4.4	Diskussion	176
5	Zusammenfassung und Ausblick	186
	Literaturverzeichnis	191
	Anhang	197
	Fragebogen	197

Abbildungsverzeichnis

1	Naive Verhaltenstheorie nach Lauken	21
2	Verteilung der Paraphrasen auf die vier Hauptkategorien	39
3	Prozentuale Verteilung der Paraphrasen auf die sieben Unterkategorien innerhalb der Hauptkategorie Eigenschaften	40
4	Häufigkeiten der Paraphrasen innerhalb der Unterkategorie Willensstärke	41
5	Häufigkeiten der Paraphrasen innerhalb der Unterkategorie Fußballspezifische Eigenschaften	42
6	Häufigkeiten der Paraphrasen innerhalb der Unterkategorie Emotionalität	44
7	Häufigkeiten der Paraphrasen innerhalb der Unterkategorie Führungsqualität	45
8	Häufigkeiten der Paraphrasen innerhalb der Unterkategorie Stabile Persönlichkeit	47
9	Häufigkeiten der Paraphrasen innerhalb der Unterkategorie Reflektiertheit	48
10	Häufigkeiten der Paraphrasen innerhalb der Unterkategorie Aufmerksamkeit	50
11	Prozentuale Verteilung der Paraphrasen zu den verschiedenen Situationen	52
12	Prozentuale Verteilung der Paraphrasen auf die Unterkategorien bei den verschiedenen Situationen	53
13	Prozentuale Verteilung der Paraphrasen auf die vier Unterkategorien in der Hauptkategorie Einflussnahme	54
14	Prozentuale Verteilung der Paraphrasen auf die Unterkategorien in der Hauptkategorie Außendarstellung	56
15	Wechselbeziehung zwischen Selbst- und Fremdbild in der Impression-Management-Theorie	73
16	Beispiel eines Items im Fragebogen zur Kategorisierung von Spielern als <i>Siegertyp</i>	96

17	Modell Psychologischer Leistungskomponenten (Hänsel et al., 2006)	103
18	Antwortskala des FAV	104
19	Gruppenunterschiede im Impression-Management	113
20	Gruppenunterschiede im FAV	115
21	Mittelwerte der Kategorisierung als <i>Siegetyp</i> (Siegetyp-Index) nach Jahrgängen	119
22	Mittelwerte der Kategorisierung als <i>Siegetyp</i> (Siegetyp-Index) nach Einsatzzeiten	120
23	Mittelwertvergleich der 4 Spielklassen zu t1	169
24	Mittelwertvergleich der 4 Spielklassen zu t2	170
25	Mittelwertvergleich der 4 Spielklassen zu t3	171

Tabellenverzeichnis

1	Beispiele für sechs Dispositionsarten	22
2	Charakteristika der Stichprobe der Experten aus Studie 1	30
3	Ablaufmodell zusammenfassender Inhaltsanalyse	33
4	Beispiel für eine zusammenfassende Inhaltsanalyse zur Kategorie <i>Siebertyp</i>	35
5	Unterkategorien der Hauptkategorie Verhalten in Situationen	53
6	Unterkategorien zur Hauptkategorie Einflussnahme	55
7	Unterkategorien zur Hauptkategorie Außendarstellung	57
8	Vergleich der Beispiele für die 6 Dispositionsarten	58
9	Vergleich der Beispiele für Prozesse der Alltagspsychologie	59
10	Beispiele für Verknüpfung von Eigenschaften mit der Naiven Pro- zesstheorie	60
11	Paraphrasen als Beispielaussagen zur Entwicklung eines <i>Siebertyps</i> .	62
12	Unterkategorien zur Hauptkategorie Außendarstellung	70
13	Strategische Selbstdarstellungskategorien (Merzbacher, 2007)	79
14	Vierfelderschema für Impression-Management-Techniken	80
15	Der Fragebogen zum Impression-Management und die angepasste und erweiterte Version	100
16	Erweiterung des Impression-Management-Fragebogens	101
17	Interpretationshilfe für r	109
18	Kategorisierung der einzelnen Spieler mit dem Siebertyp-Index . . .	117
19	Kategorisierung <i>Siebertyp</i> und Impression-Management: Älterer Jahr- gang; Kein Stammspieler	122
20	Kategorisierung <i>Siebertyp</i> und Impression-Management: Älterer Jahr- gang; Stammspieler	123
21	Kategorisierung <i>Siebertyp</i> und Impression-Management: Jüngerer Jahrgang; Kein Stammspieler	123
22	Kategorisierung <i>Siebertyp</i> und Impression-Management: Jüngerer Jahrgang; Stammspieler	124

23	Zusammenhänge zwischen der Kategorisierung als <i>Siegertyp</i> und den FAV-Werten für den jüngeren Jahrgang	125
24	Einzelne Items des Fragebogens zur Kategorisierung von Spielern als <i>Siegertyp</i>	127
25	Mittelwerte des Antwortverhaltens der einzelnen Mannschaften bei den einzelnen Fragen	129
26	Prozentuale Nutzung der Antwortmöglichkeiten durch die einzelnen Mannschaften bei den einzelnen Fragen	131
27	Verteilung der Stimmen auf die Spieler innerhalb der einzelnen Mannschaften bei den einzelnen Fragen	134
28	Quotienten der Verteilung der Stimmen auf die Spieler innerhalb der einzelnen Mannschaften bei den einzelnen Fragen	136
29	Maximal erhaltene Stimmenzahl eines Spielers durch die Mitspieler der jeweiligen Mannschaft bei den einzelnen Fragen	137
30	Prozentwerte der maximal erhaltenen Stimmenzahl eines Spielers durch die Mitspieler der jeweiligen Mannschaft bei den einzelnen Fragen	139
31	4-stufiger Spielklassen-Index	165
32	Kreuztabelle Erster /Zweiter Erhebungszeitpunkt	173
33	Kreuztabelle Erster/Dritter Erhebungszeitpunkt	173
34	Kreuztabelle Zweiter /Dritter Erhebungszeitpunkt	174
35	Zusammenhänge zwischen der Kategorisierung als <i>Siegertyp</i> und der Spielklasse zu den drei Erhebungszeitpunkten	176

Eidesstattliche Erklärung

Ich versichere hiermit, dass ich die Arbeit selbstständig verfasst, keine anderen als die angegebenen Hilfsmittel verwendet und die Stellen, die anderen Werken im Wortlaut oder dem Sinne nach entnommen sind, mit Quellenangaben kenntlich gemacht habe. Dies gilt auch für Zeichnungen, Skizzen, Ton- und Bildträger sowie bildliche Darstellungen. Die Arbeit wurde bisher keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegt und noch nicht veröffentlicht.

Johannes Urs Konradi

Vorwort

Ich möchte mich an dieser Stelle bei meinem Doktorvater Herrn Prof. Dr. Frank Hänsel bedanken, der mit seiner Offenheit für diese externe Dissertation und mit seiner Geduld bei der Betreuung dieses berufs begleitenden Forschungsprojekts die vorliegende Arbeit ermöglicht hat. Seine Anregungen und Rückmeldungen waren mir immer eine große Hilfe und gaben Orientierung.

Herrn Prof. Dr. Josef Wiemeyer danke ich sehr für die Erstellung seines Gutachtens.

Mein Dank gilt auch Herrn Dr. Harald Seelig und Frau Prof. Dr. Elke Grammespacher, deren motivierender Zuspruch mich durch die verschiedenen Phasen des Forschungsprozesses begleitet und mein Durchhaltevermögen sehr gestärkt hat. Der Austausch mit Herrn Dr. Harald Seelig hat mir immer wieder wertvolle Impulse gegeben.

Meine Frau Birte hat es mir bei ihrer eigenen beruflichen Beanspruchung und unseren vier Kindern ermöglicht, neben meiner beruflichen Tätigkeit auch meinem wissenschaftlichen Interesse nachzugehen.

Ebenfalls danken möchte ich meinen Eltern, die mich immer wieder in dem Ziel diese Arbeit anzufertigen bestärkt und dies unterstützt haben.

Johannes Urs Konradi

1 Einleitung

Bei der letzten Fußballweltmeisterschaft 2014 in Brasilien gelang es der deutschen Nationalmannschaft der Männer den Titel zu gewinnen. Das Sportmagazin *kicker* präsentiert dazu eine Analyse von Horst Hrubesch, der mit einigen der Spieler als Trainer der damaligen U21 2009 bereits Europameister wurde: „Das sind alles intelligente Burschen, *Siegertypen* und charakterlich einwandfrei“ (*kicker Sportmagazin* Wild, 2014b, S. 19). Bereits nach dem gewonnenen Viertelfinalspiel gegen Frankreich und vor dem WM-Halbfinale 2014 gegen Brasilien titelt der *kicker*: „Gegen Frankreich war die Sieger-DNA erkennbar, an diesem Dienstag gegen Brasilien soll es erneut so sein“ (Wild, 2014a, S. 8). Vor dem Finale der WM 2014 gab Jose Luis Brown (argentinischer Weltmeister von 1986, Anm. J.K.) in einem Interview in der *Süddeutschen Zeitung* seine Einschätzung über die deutsche Mannschaft mittels einer Beobachtung des zurückliegenden Halbfinals ab: „Was da passiert ist, das war enorm. Da fiel ein Tor, und dann noch eins. ... Beim Zusehen dachte ich nur: He, halt mal an! Diese Siegermentalität, diese Haltung der Deutschen! Sie stellen sich dir entgegen und weichen nicht mehr, bis sie gewonnen haben“ (*Süddeutsche Zeitung* Caceres, 2014, 12. Juli, S. 38).

Die angeführten Aussagen über die deutsche Nationalmannschaft sind Versuche, ihre gewonnenen Spiele und ihr erfolgreiches Abschneiden im Turnier zu erklären. In der medialen Berichterstattung über Fußball zeigt sich seit Jahren dieser Versuch, Erfolge und Misserfolge in sportlichen Leistungssituationen auf psychologische Phänomene

zurückzuführen:

In der Süddeutschen Zeitung versuchte Burkert (2001, S. 41) in einem Interview mit Uli Hoeneß, dem Manager des FC Bayern München, eine Antwort auf die Leistungsstärke der Mannschaft des FC Bayern zu finden, die viele verletzte Leistungsträger ersetzen musste: „Und die Neuen bekommen von Ihnen gleich den Bayern-Chip verpasst, den mit der Siegermentalität?“ Uli Hoeneß: 'Genau. Wir alle leben ihnen das vor, dass wir immer gewinnen wollen. Das Thema Verlieren gibt es bei uns nicht. Es findet sicherlich mal statt, aber es kommt in unseren Köpfen nicht vor. Wir sagen dem Spieler: Du bist so stark, du brauchst gegen niemanden auf der Welt zu verlieren“.

Es ist zu beobachten, dass die psychologischen Erklärungsansätze besonders in Aussagen über einzelne Spieler manifest werden, indem die Medien einzelne Spieler in besonderer Weise für Erfolg verantwortlich machen. Ihnen werden bestimmte erfolgsrelevante Fähigkeiten zugeschrieben, sie werden als besondere Charaktere, als Persönlichkeiten, als Typen identifiziert:

Unter der Überschrift „Der geborene Sieger lernt das Verlieren“ reflektiert Itzel (2001, S. 38) in der Süddeutschen Zeitung den aktuellen Misserfolg von Didier Deschamps, eines sehr erfolgreichen Spielers, als Trainer-Neuling bei AS Monaco: „Er war Champions-League-Sieger mit Olympique Marseille und mit Juventus Turin und führte Frankreich als Kapitän zu WM- und EM-Weihen. In Frankreich gilt Didier Deschamps als geborener Sieger Auf dem Rasen wachte er darüber, dass die taktischen Vorgaben verwirklicht wurden, und er programmierte die Kollegen auf Sieg. So erzählte Marcel Desailly, sein Nachfolger als Ka-

pitän der Nationalelf, dass allein Deschamps in den letzten Minuten des EM-Finals 2000 bei 0:1 Rückstand noch an den Ausgleich glaubte und die anderen mitriss: Ohne ihn hätten wir nie gewonnen“. Bei der Suche nach Gründen für den aktuellen Misserfolg zitiert Itzel (2001) Deschamps: „Ich bin schuld. Ich habe die Mannschaft überschätzt. Die Spieler müssen sich mehr reinhängen, müssen Siegeswillen entwickeln.“

Ein ähnlicher Bericht unter der Überschrift „Die Aura des Monsieur DD“ findet sich Jahre später in der Süddeutschen Zeitung (Catuogno, 2014, S. 27) anlässlich des WM-Viertelfinals 2014 zwischen Deutschland und Frankreich über die Halbzeitpause im Finale der WM 1998 in der französischen Kabine mit Kapitän Didier Dechamps und wiederholt die oben vorgenommene Einschätzung: „Didier Dechamps betritt als Erster die Kabine. Er diskutiert kurz mit Youri Djorkaeff, dann gibt er Lilian Thuram Anweisungen Bald hallt nur die Stimme des Mannes durch den Raum, der hier der geborene Anführer ist ... und ruft dabei seine Parolen. Wir lassen nicht nach, klar? Nicht jetzt, klar? Wir sind noch 45 Minuten vom Wahnsinn entfernt“.

Vor dem WM-Viertelfinale 2014 zwischen Deutschland und Frankreich mit seinem Trainer Didier Dechamps werden vom Autor Catuogno (2014) in der Süddeutschen Zeitung folgende Überlegungen wiedergegeben: „Zehn WM-Partien hat Dechamps als Spieler und Trainer bestritten. Davon verloren hat er: null. Darf man da jetzt von Großem träumen – allein wegen DD? ‚Er hat schon in seiner Kindheit eine fast pathologische Beziehung zum Siegen entwickelt‘, schreibt sein Biograph Bernard Pascuito, und Dechamps nimmt das Image gerne an: ‚Mir ist es lieber, man nennt mich einen Gewinner als einen Looser‘, sagt er.

Und: „Ich habe Fußball nie des Spiels wegen gespielt. Immer des Gewinns wegen.“

Horeni (2001) charakterisiert in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung den Spieler Stefan Effenberg als ebenso Einfluss nehmend:

Er konnte vor zwei Jahren [nach dem in letzter Minute verlorenen Champions-League-Finale 1999, Anm. J.K.] sportlich wieder nicht halten, was er über Jahre hinweg vorgab zu sein im deutschen Fußball: Eine Führungskraft, die in der Lage ist, entscheidenden Spielen das eigenen Gepräge zu verleihen, Kollegen anzutreiben und gemeinsam Endspiele zu gewinnen Einen glanzvollen Auftritt [im Champions-League-Finale 2001, Anm. J.K.] bot Effenberg zwar nicht. Aber allein sein Gesichtsausdruck nach seinem Elfmeter zum 1:1, den kämpferisch zu nennen eine Untertreibung gewesen wäre, spiegelte die Entschlossenheit, einer immer wieder umstrittenen Karriere in den letzten Zügen Als es im Finale aber darauf ankam und Hitzfeld im Elfmeterschießen nach den ersten fünf Schützen keine Möglichkeit mehr besaß, Einfluss zu nehmen, erlebten die Bayern einen wirklichen Mannschaftsführer. Nachdem er seinen Elfmeter genutzt hatte und nun jeder Schuss die Entscheidung bringen konnte, übertrug der Trainer die Verantwortung auf den Kapitän. Der Einzelkämpfer machte sich auf die Kandidatensuche – und landete mit jeder Wahl einen Treffer.

In der Frankfurter Allgemeinen Zeitung schreibt Zorn (2011, S. 20) über den Spieler Mike Hanke „Der ‚Endspielspezialist‘: Mike Hanke

gibt gerne Halt“. Hanke wird hier wahrgenommen als Spieler „der dann eiskalt zuschlägt, wenn anderen die Knie schlottern“.

Auch in der Stuttgarter Zeitung finden sich fremdkonzeptionelle Aussagen des Autors Theweleit (2011) über Mike Hanke, dem bei der Analyse der Chancen von Borussia Mönchengladbach im Abstiegs-kampf eine besondere Rolle zugewiesen wird: „Emotional hat die Mann-schaft ... nach drei Siegen ohne Gegentor einen enormen Vorteil ... und sie hat in Mike Hanke einen Großmeister des Klassenkampfs in ihren Reihen“.

Die besonderen Fähigkeiten von Hanke werden daran geknüpft, dass er in den Abstiegsendspielen bereits mehrfach als erfolgreicher Torjäger in Erscheinung trat.

Es finden sich auch Interview-Beispiele, in denen die Spieler selbst den eigenen oder allgemeinen sportlichen Erfolg mit psychischen Pro- zessen erklären. Sie weisen darauf hin, dass auch die Spieler von der Erfolgsrelevanz der psychischen Disposition überzeugt sind: Das Sport- magazin kicker (Wild, 2001, S. 22) etwa veröffentlicht in einem Inter- view eine Selbstreflexion Effenbergs, in der dieser erfolgreiches Handeln in Entscheidungssituationen erklärt: „Wenn sie dir einen Big Point an- bieten, musst du zur Stelle sein und die absolute Spannung aufbauen. ... Wenn du etwas Großes greifen kannst, musst du etwas in dir auf- bauen und das nach außen zeigen“.

Im Artikel von Theweleit (2011) in der Stuttgarter Zeitung kommt Mike Hanke mit folgender Selbstpräsentation zu Wort: „Das ist mein vierter Abstiegskampf. ... Abgestiegen ist er nie, wenn andere Spieler verkrampfen, blüht Hanke erst richtig auf: Ich liebe diese Spiele in

denen es um was geht ...“.

Es ist zu vermuten, dass hinter solchen Aussagen und Äußerungen, die in der Berichterstattung über Leistungssport über die Jahre in mannigfaltiger Weise zu finden sind, eine soziale Kategorie existiert, die sich in den verschiedenen gezeigten Formen als personenunabhängige Äußerungen, als Einschätzungen über andere Personen und in Selbstreflexionen manifestiert. Der Kern dieser sozialen Kategorie scheint in der Wahrnehmung von Personen zu liegen. Es geht um die Wahrnehmung der besonderen Persönlichkeit bestimmter Spieler. Diese wird für sportliche Leistungssituationen als erfolgsrelevant eingeschätzt. Ausgehend von den medial verwendeten Begriffen soll das Phänomen im weiteren Verlauf als die soziale Kategorie *Siegertyp* verstanden werden. Aus den Medienberichten kann als Umschreibung dieser sozialen Kategorie bereits folgendes abgeleitet werden:

Ein sehr guter Spieler zu sein ist für einen *Siegertyp* eine notwendige aber keine hinreichende Voraussetzung. Ein *Siegertyp* nämlich übertrifft einen sehr guten Spieler. Diese Besonderheit steht mit seiner psychologischen Disposition in Zusammenhang, und sie zeigt sich in besonderen Leistungssituationen durch bestimmte Verhaltensweisen: „Wenn sie dir einen Big Point anbieten, musst du zur Stelle sein und die absolute Spannung aufbauen“ (kicker Sportmagazin Wild, 2001, S. 22); „... der dann eiskalt zuschlägt, wenn anderen die Knie schlottern“ (Zorn, 2011, S. 20); „Abgestiegen ist er nie, wenn andere Spieler verkrampfen blüht Hanke erst richtig auf“ (Theweleit, 2011). Darüber hinaus besteht offensichtlich die Vorstellung, dass *Siegertypen* im Mannschaftssport Fußball eine Außenwirkung haben. Es wird attribuiert, dass die

Präsenz eines als *Siegertyp* wahrgenommenen Spielers sich leistungssteigernd auf die anderen Mannschaftsmitglieder auswirkt. Zum einen nimmt ein *Siegertyp* aktiv, vorzugsweise verbal und mit einer bestimmten Körpersprache, Einfluss auf seine Mit- und Gegenspieler.

„Als es im Finale aber darauf ankam und Hitzfeld im Elfmeterschießen nach den ersten fünf Schützen keine Möglichkeit mehr besaß, Einfluss zu nehmen, erlebten die Bayern einen wirklichen Mannschaftsführer“ (Horeni, 2001). „Wenn du etwas Großes greifen kannst, musst du etwas in dir aufbauen und das nach außen zeigen“ (Wild, 2001, S. 22). Zum anderen scheint er den Mitspielern Sicherheit bzw. Selbstvertrauen zu verleihen und sie in besonderer Weise zu motivieren: „Er programmierte die Kollegen auf Sieg“, „Ohne ihn hätten wir nie gewonnen“ (Itzel, 2001, S. 38); „Wir lassen nicht nach, klar? Nicht jetzt, klar? Wir sind noch 45 Minuten vom Wahnsinn entfernt“ (Catuogno, 2014, S. 27).

Eine Umschreibung der sozialen Kategorie *Siegertyp* formulierte Mats Hummels (ein Weltmeister von 2014, Anm. J.K.) vor dem EM-Halbfinale 2012 gegen Italien auf die Frage, was für ihn Siegermentalität sei (Horeni, 2012, S. 23). Hummels akzentuiert in dieser Umschreibung die mit der sozialen Kategorie *Siegertyp* assoziierten Verhaltensweisen eines Spielers in besonderen Leistungssituationen, wie negativen Spielerlebnissen oder -phasen. „Dass man nicht aufgibt, wenn es in einem Spiel oder in einer Saison nicht läuft. Dass man in der Lage ist, einen anderen Weg zu gehen, eine andere Spielidee zu entwickeln, wenn er der erste Weg mal nicht funktioniert. Dass man Leidenschaft in die Waagschale wirft, Kampfgeist. Dass man sich von Rückschlägen, die

es immer wieder gibt, möglichst gar nicht oder wenn, dann nur kurz beeindrucken lässt“.

1.1 Forschungsziele

Die vielfältige Repräsentation des einleitend umschriebenen Phänomens in den Medien lässt auf eine überindividuelle Wissensstruktur, eine soziale Kategorie, schließen. Sie existiert in den Vorstellungen der Journalisten und Spieler und kann als alltagspsychologisches System verstanden werden. Asendorpf (1999, S. 2) umschreibt: „Die Alltagspsychologie ist ein System kulturell tradiert Überzeugungen über menschliches Erleben und Verhalten und dessen Ursachen“.

Es scheint, dass innerhalb dieses alltagspsychologischen Systems die Personenwahrnehmung eine besondere Rolle spielt. In den Medienberichten entfaltet sich das Phänomen vor allem, indem einzelne Spieler für Erfolge verantwortlich gemacht und als *Siegertypen* kategorisiert werden. Das grundlegende Ziel dieser Arbeit ist es, die soziale Kategorie *Siegertyp* als eine Kategorie der Personenwahrnehmung, ausgehend von der Abbildung des Phänomens in den Medien, genauer zu analysieren. Grundlage hierfür sind die komplexen alltagspsychologischen Theorien von Experten (Spieler, Trainer, Journalisten) aus dem Bereich Fußball. Bei der Erforschung der sozialen Kategorie *Siegertyp* wird gefragt, was Experten unter einem *Siegertyp* verstehen und welche Inhalte und Strukturen ihre Alltagstheorien über *Siegertypen* enthalten. Die Medienberichte sowie Vorgespräche mit Laien und Experten haben gezeigt, dass es nicht gelingt, einzelne Spieler auf Grund spezifischer bzw. ganz bestimmter Eigenschaften als *Siegertypen* zu

kategorisieren. Ein Selbstversuch des Autors mit der auf Kelly (1955) zurückgehenden Grid-Technik zur Erfassung des Konstruktrepertoires von Personen bestätigte diese Erkenntnis. Daher wird also nicht in einer klassischen Auffassung der Persönlichkeitspsychologie oder differentiellen Psychologie nach bestimmten psychologischen Faktoren einer als *Siegertyp* etikettierten Person gesucht, sondern als Grundlage ein qualitativer Zugang gewählt.

In einem zweiten Schritt wird basierend auf den Theorien der Experten in der Operationalisierung des Phänomens nach Erklärungsansätzen für die Wahrnehmung und Kategorisierung einzelner Spieler als *Siegertyp* geforscht. Weiter soll erarbeitet werden, inwiefern sich die soziale Kategorie *Siegertyp* und die komplexe alltagspsychologische Personenwahrnehmung für die praktische Arbeit im Fußball beispielsweise in den Nachwuchsleistungszentren, im Scouting oder für die psychologische Arbeit mit Spielern nutzen lassen.

1.2 Untersuchungsdesign

Der Forschungsprozess dieser Arbeit gliedert sich in einen konstruktgenerierenden qualitativen Teil (Studie 1), einen dieses Konstrukt operationalisierenden quantitativen Teil (Studie 2) und eine Längsschnittuntersuchung (Studie 3), die das Konstrukt anhand eines externen Kriteriums validiert und seinen prognostischen Wert abschätzt. Im Folgenden wird ein Überblick über den Aufbau der Arbeit gegeben. Die Inhalte der drei aufeinander folgenden Studien bzw. Teile dieser Arbeit werden dazu kurz dargestellt.

Die Studie 1 dient der Erfassung und Strukturierung der sozialen Ka-

tegorie *Siegertyp*. Sie bildet mittels Experteninterviews das alltagspsychologische Konstrukt *Siegertyp* ab. Grundlegend wird geprüft, ob der Begriff *Siegertyp* allen Experten geläufig ist und inwiefern bei den Experten alltagspsychologische Verknüpfungen dazu vorliegen. Als Rahmen der Analyse der alltagspsychologischen Expertenaussagen dient die Naive Verhaltenstheorie von Laucken (1974). Es wird erfasst, welche semantischen Inhalte Experten aus dem Bereich Fußball mit dem Begriff *Siegertyp* verbinden, welche Struktur diesem Wissen immanent ist und ob diese Struktur der Naiven Verhaltenstheorie entspricht. Das Ziel der Studie 1 ist es, ein überindividuelles Kategoriensystem zur genaueren Umschreibung des Phänomens zu identifizieren.

Auf Basis der in der qualitativen Studie erhobenen Kategorien wird im Rahmen der zweiten Studie ein Fragebogen zur Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* entwickelt. In diesem werden Spieler über ihre Mitspieler befragt. Sie nehmen mit dem Fragebogen eine Einschätzung ihrer Mitspieler vor und sie beurteilen, ob einzelne ihrer Mitspieler *Siegertypen* sind. So können einzelne Spieler als *Siegertyp* kategorisiert und somit identifiziert werden. Anhand dieser als *Siegertypen* kategorisierten Spieler kann nach Erklärungen für diese Kategorisierung durch die Mitspieler gesucht werden. Finden sich bei denen als *Siegertypen* wahrgenommen Spielern Persönlichkeitsfaktoren, die diese Einschätzung begründen? In den Medienberichten und den Ergebnissen der ersten Studie finden sich deutliche Hinweise darauf, dass die Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* nicht nur aufgrund guter oder sehr guter fußballerischer Leistung geschieht, sondern etwas mit deren Auftreten und ihrer Außenwirkung zu tun hat. Deshalb wird vermutet,

dass die als *Siegertypen* eingeschätzten Spieler an dieser Kategorisierung einen Anteil haben, indem sie eine spezifische Form von Selbstdarstellung verfolgen. Einen Ansatz zur Untersuchung von Selbstdarstellungsverhalten liefert Mummendey (1995) mit einem Fragebogen zur Selbstauskunft. In diesem schätzen die Befragten selbst ein, wie ausgeprägt ihre Tendenz zur positiven Selbstdarstellung ist. Der von Mummendey entwickelte und getestete Fragebogen zur Untersuchung der Tendenz zur positiven Selbstdarstellung wurde sprachlich an die Probanden angepasst und um fußballspezifische Items, wie in Kapitel 3.2.2 auf Seite 97 dargestellt, erweitert. In Studie 2 werden so die Zusammenhänge zwischen der Kategorisierung einer Person als *Siegertyp* und ihrer Selbstdarstellung untersucht. Indem danach gefragt wird, inwiefern sich die durch die Personenwahrnehmung vermittelten Eindrücke von Personen auf Seiten der als *Siegertyp* kategorisierten Person real auffinden lassen, wird also in dieser quantitativen Studie die rein deskriptive Ebene bzw. die Wahrnehmung von außen überstiegen. Um Hinweise auf weitere mögliche Persönlichkeitsfaktoren als Einflussgrößen zu erhalten, beantworteten die Probanden den Fragebogen zum Athletenverhalten von Hänsel, Baumgärtner und Beringer (2006, 2007), bei dem sie sich ebenfalls selbst einzuschätzen hatten. In diesem Sinne wurden auch Alter und Einsatzzeiten der Spieler als potentielle Einflussfaktoren auf das Wahrnehmungsergebnis berücksichtigt.

Die dritte Studie geht der Frage nach, inwiefern sich die soziale Kategorie *Siegertyp* und der Fragebogen zur Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* in der praktischen Arbeit im Leistungssport nutzen lassen. Bedingung für die praktische Nutzbarkeit der sozialen Kategorie

Siegertyp ist deren Realitätsadäquanz. Die Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* soll daher anhand eines externen, objektiven Kriteriums explanativ validiert werden. Dazu werden die Zusammenhänge zwischen der Kategorisierung als *Siegertyp* und einem externen, objektiven Kriterium, welches den sportlichen Erfolg des jeweiligen Spielers abbildet, untersucht. Die im Jugendleistungsfußball verortete Studie beobachtet dazu die Karriereentwicklung einzelner Spieler nach der A-Junioren-Bundesliga im Seniorenbereich zu drei Zeitpunkten. Die in Studie 2 erhobene Kategorisierung der einzelnen Spieler wird in einer Längsschnittuntersuchung mit der Ligazugehörigkeit der kategorisierten Spieler im Seniorenbereich verglichen. So werden Zusammenhänge zwischen der Kategorisierung als *Siegertyp* und der leistungssportlichen Karriereentwicklung ermittelt. Ziel ist es, damit den prognostischen Wert der Kategorisierung einzelner Spieler als *Siegertyp* und somit der sozialen Kategorie *Siegertyp* abzuschätzen. Kann die alltagspsychologische Personenwahrnehmung genutzt werden, um Leistung bzw. Erfolg zu prädictieren? Die praktische Relevanz der Wahrnehmung und Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* könnte in der prospektiven Einschätzung von Jugendleistungsfußballern liegen.

2 Studie 1 – Erfassung und Strukturierung der sozialen Kategorie *Siegetyp*

2.1 Problemstellung

Bei der Kategorisierung von Personen und der alltagspsychologischen Erklärung oder Prognose von Verhalten manifestiert sich das vorhandene alltagspsychologische Wissen über Eigenschaften, deren Verknüpfungen und über innere Prozesse. Diese semantischen Inhalte und deren Struktur können entlang verschiedener theoretischer Ansätze analysiert werden. Im Folgenden soll über unterschiedliche theoretische Zugänge ein kurzer Überblick gegeben und dabei die Auswahl der „Naiven Verhaltenstheorie“ (Laucken, 1974) für die vorliegende Studie erläutert werden.

2.1.1 Theoretische Einordnung

Wissensstrukturen

Wenn eine Person oder ein Spieler als *Siegetyp* eingeschätzt wird, vollzieht sich ein Wahrnehmungsprozess. Die beurteilende oder einschätzende Person verwendet in diesem Wahrnehmungsvorgang bewusst und unbewusst die vorhandenen Erfahrungswerte mit Menschen und deren Verhaltensweisen, ihr Wissen über verschiedene Eigenschaftsverknüpfungen und ihre Verhaltenserwartungen. Aus wenigen gegebenen, objektiv wahrnehmbaren Reizinformationen wird mit Hilfe interner Ableitungen, Eigenschaftskombinationen und Rückschlüsse ein möglichst vollständiges Bild von einer Person im wahrsten Sinne des Wortes erschlossen (vgl. Forgas, 1999). „Wir sehen unsere Umwelt nicht wie sie

ist, sondern gemäß den Kategorien, über die wir zu ihrer Beschreibung verfügen“ (Forgas, 1999, S. 45). Diese werden im Umgang mit verschiedenen Reizsituationen, durch die Berichte anderer oder über die Medien erworben.

Der Prozess der Personenwahrnehmung und die möglicherweise daraus resultierende Kategorisierung als *Siegertyp* haben also etwas mit bestehenden Wissensstrukturen zu tun. Die verschiedenen theoretischen Ansätze der Sozial- und Kognitionspsychologie fragen nach den inneren Bedingungen des zugrunde liegenden Wissens. Sie untersuchen, welche Verbindungen vorgegebener Eigenschaftsbegriffe existieren und rekonstruieren komplexere Wissensstrukturen aus Aussagen über Personen und deren Verhalten. Diese im Folgenden kurz zusammengestellten Theorien setzen bei der Zuschreibung von Eigenschaften an und berücksichtigen zunehmend die Komplexität der Personenwahrnehmung.

Mit seinen grundlegenden Untersuchungen kam Asch (1946) zu der Ansicht, dass gewisse Persönlichkeitseigenschaften bei der Eindrucksbildung zentral sind und einen organisierenden Einfluss auf Eindrücke ausüben (vgl. Semin, 1997, S. 256). „Sobald zwei oder mehr Merkmale derselben Person zugeschrieben werden, hören sie auf, als isolierte Merkmale zu existieren Merkmale führen ein intensives soziales Leben und sind bestrebt, sich zu einem dicht organisierten System zu verbinden“ (Asch, 1946 zitiert nach Forgas, 1999, S. 60). Wishner (1960) sagt, dass die Bedeutung einzelner Eigenschaften von den Interkorrelationen zwischen Eigenschaften abhängig ist (vgl. Semin, 1997, S. 256).

Eine Weiterentwicklung dieser Erkenntnisse über die Interaktion von Eigenschaften stellt die Implizite Persönlichkeitstheorie von Bruner und Tagiuri (1954) dar. Sie nehmen an, dass die Beurteilung oder der Eindruck von anderen Menschen dadurch entstehen, dass aufgrund von wahrgenommenen Eigenschaften bestimmte subjektive Schlussfolgerungen angestellt werden, um einen Gesamteindruck von einer Person zu erlangen. Ausgehend von den „gestaltpsychologischen Prinzipien der Interdependenz der Feldmomente“ (Laucken, 1974, S. 33) führen sie dies auf die Impliziten Persönlichkeitstheorien des Wahrnehmenden zurück, die im Alltagswissen begründet sind. Menschen urteilen demnach mit Hilfe von theoretischen Konzepten, die sie vor dem Eintreffen der aktuellen Reizsituation aufgebaut haben. Forgas (1999, S. 36) definiert Implizite Persönlichkeitstheorien als „Summe unserer akkumulierten Erfahrungen und Hypothesen darüber, wie Attribute und Persönlichkeitszüge bei anderen Menschen organisiert sind.“ Die Frage nach der Überindividualität der Eigenschaftsbeziehungen und ihrer Objektunabhängigkeit spiegelt sich in der Unterscheidung zwischen den Impliziten Persönlichkeitstheorien und den Subjektiven Eigenschaftstheorien von Simons (1997) wider. Demnach haben Personen ihre je eigenen subjektiven Eigenschaftstheorien.

Simons erläutert die Bedeutung der subjektiven Eigenschaftstheorien für die Personenwahrnehmung folgendermaßen: „Zur Beurteilung einer Person benötigt man aus dem Erscheinungsbild oder Verhalten dieses Menschen nur wenige Hinweise auf eine einzige Eigenschaft. Eine ganze Reihe andere Eigenschaften dieser Person folgert man nun aufgrund der subjektiven Eigenschaftsverknüpfungen aus dieser speziellen

Information. Für die gefolgerten Eigenschaften müssen keine konkreten Hinweise/Belege vorliegen“ (Simons, 1997, S. 174). Aus der Assoziation von Eigenschaften und Verhaltensweisen resultieren Prognosen hinsichtlich des Verhaltens der betreffenden Person (vgl. Simons, 1997).

Implizite Persönlichkeitstheorien, IPT, sind von den Subjektiven Eigenschaftstheorien, SET, zu unterscheiden. „IPT sind gegenüber SET nicht nur weniger bewusstseinsnah und bewusstseinsfähig . . . , sondern unterscheiden sich wesentlich dadurch, dass SET sich im Grunde auf generelle Eigenschaftsverknüpfungen und prinzipielle Beziehungen zwischen Eigenschaften und Verhalten beziehen. Implizite Persönlichkeitstheorien sind Konkretisierungen dieser Eigenschaftstheorien auf spezielle Personen Die Eigenschaftsverknüpfungen in den generelleren Subjektiven Eigenschaftstheorien können in speziellen Impliziten Persönlichkeitstheorien durchaus modifiziert sein“ (Simons, 1997, S. 174). Implizite Persönlichkeitstheorien sind nach Simons (1997, S. 174) „subjektive Ordnungssysteme“ und sie fungieren als „Assimilationsschemata“, da die neuen Informationen einer Personenwahrnehmung in die bestehenden Wissensseinheiten eingepasst werden.

Die Impliziten Persönlichkeitstheorien scheinen vom kulturellen Kontext beeinflusst. Eine Vergleichsuntersuchung mit chinesischen und australischen Probanden ergab sich unterscheidende Beurteilungsdimensionen (vgl. Bond & Forgas, 1984).

Bei den bis hier zusammengestellten Theorien zur Personenwahrnehmung stehen Eigenschaften und deren Zuschreibung im Zentrum. Komplexere Wissensstrukturen der Personenwahrnehmung können als „Typologien“ (Forgas, 1999) bezeichnet werden. Diese zeichnen sich

dadurch aus, dass viele Einzelinformationen zusammengefasst werden und dass wenige Werte komplexe Bilder abdecken. Sind Typologien sehr fest verankert, von klar wahrnehmbaren Merkmalen gestützt und allgemein anerkannt, kann von einem Stereotyp gesprochen werden. „Ein Prototyp ist die idealisierte Merkmalskombination ...“ (Forgas, 1999, S. 46) einer Typologie. Sie kann fiktiv oder aber objektiv wahrnehmbar sein.

Auch der theoretische Ansatz der Sozialen Repräsentationen erfasst Wissen von größerer Komplexität: Diese werden verstanden als „ein System von Werten, Ideen und Handlungsweisen ...“ (Moscovici, 1973 zitiert nach Flick, 1995, S. 14). Dabei wird die soziale Wissensvermittlung berücksichtigt und die Bedeutung von überindividuell vorliegenden Wissensstrukturen akzentuiert. Die Eindrücke über Personen entstehen vor dem Hintergrund kulturell bzw. gesellschaftlich vermittelter Mythen, aus sozial tradierten Überzeugungen. Die überindividuell getragenen Überzeugungen werden in der Sozialpsychologie als soziale Repräsentationen bezeichnet. Diesen theoretischen Ansatz vertreten beispielsweise Moscovici (1984) und Wagner (1994).

Soziale Repräsentationen erwachsen aus Kommunikation und Sozialisationsprozess, in denen die Individuen ihre subjektive Wahrnehmung und Wirklichkeit abgleichen und überprüfen. Soziale Repräsentationen stellen einen Rahmen für individuelles Denken und Wissen dar/bereit. Sie stehen diesem nicht gegenüber. Eine Besonderheit der Sozialen Repräsentationen sieht Schilling (2001) in der Struktur der Wissensrepräsentation. Er schreibt den Sozialen Repräsentationen eine „eher bildhafte Ordnung der Wissensbestände zu“ (Schilling, 2001, S. 47) und

unterscheidet sie damit von den Subjektiven Theorien (Groeben, Wahl, Schlee & Scheele, 1988).

Im Forschungsprogramm „Subjektive Theorien“ übersteigen Groeben et al. (1988) die Erfassung einfacherer Merkmalskombinationen. Die Autoren grenzen ihren Ansatz von einem zu allgemeinen Kognitionsbegriff ab, indem sie explizieren, dass Subjektive Theorien komplexe Wissensbestände, vorwiegend bezüglich des reflexiven menschlichen Subjekts sind und von hierarchisch aufgebauten Begriffssystemen wie Netzwerktheorien (vgl. Groeben et al., 1988, S. 18) unterschieden werden sollen: „Der Begriff der ‚Theorie‘ impliziert, dass die Kognitionen in einem Verhältnis stehen, das Schlussfolgerungen bzw. Schlussverfahren ermöglicht.“ (Groeben et al., 1988, S. 18). Subjektive Theorien umschreiben Groeben et al. (1988, S. 19) als „Kognitionen der Selbst- und Weltsicht, die als komplexes Aggregat eine zumindest implizite Argumentationsstruktur aufweisen und ähnlich wie objektive (wissenschaftliche) Theorien der Erklärung und Prognose dienen. Die subjektiven Theorien beinhalten neben Beschreibungen von Verhalten und Erleben häufig auch Erklärungen bzw. Attributionen, wie das Beschriebene zustande kommt“ (Groeben et al., 1988, S. 19).

Birkhan (2000) bezeichnet alltagspsychologische Denkweisen über die soziale Umwelt als „Persönliche Theorien“. Birkhan ordnet diesem Begriff verschiedene Forschungsansätze wie die subjektiven Theorien (Groeben et al., 1988), die Theorie der personellen Konstrukte von Kelly (1955), die Implizite Persönlichkeitstheorie (Bruner & Tagiuri, 1954) und die Naive Verhaltenstheorie von Laucken (1974) unter (vgl. Hänsel, 2008). „Persönliche Theorien sind relativ komplexe Wissenssein-

heiten, die durch Relationen und Operationen mit einander verbunden sind“ (Birkhan, 2000). Er erhebt die persönlichen Theorien von Managern, um künftiges Handeln von Führungskräften prognostizieren zu können.

Dieser Überblick zeigt, dass die einzelnen Ansätze und Theorien in zunehmendem Maße die Komplexität der Personenwahrnehmung und der dazu genutzten Wissensstrukturen berücksichtigen und die Zuschreibung von Eigenschaften übersteigen.

Die nachfolgend dargestellte Naive Verhaltenstheorie verstehen Groeben et al. (1988) als subjektive Theorie und ordnen sie, ebenso wie Birkhan (2000) seinen Persönlichen Theorien, ihrem Konstrukt unter.

Die Naive Verhaltenstheorie von Laucken

Laucken (1974) untersucht alltagspsychologische Verhaltensklärungen strukturell. Er erfasst über eineinhalb Jahre deutschsprachige Aussagen bezüglich der Erklärung von Verhalten anderer Personen in bestimmten Situationen. Seine Struktur der deutschen Alltagspsychologie entwickelt er aus den sich in diesen Verhaltensklärungen manifestierenden naivpsychologischen Konzepten. Die je nach theoretischem Ansatz unterschiedlich erforschten und bezeichneten Kognitionen oder „Wissensaggregationen“ (Hänsel, 2008) können mit Laucken umfassender „als ... Bestandteile des alltäglichen Konzeptrepertoires zur Interpretation menschlichen Handelns“ (Laucken, 1974, S. 30) verstanden werden.

Er unterscheidet seine Vorgehensweise zur Naiven Verhaltenstheorie

der Alltagspsychologie von dem analytischen Konzept der oben angeführten Arbeiten in der Tradition von Asch (1946) und von der Impliziten Persönlichkeitstheorie. Im Gegensatz zu diesen setzen seine alltagspsychologischen Untersuchungen bei aktuellen, konkreten Personen- bzw. Verhaltenswahrnehmungen und -erklärungen und somit attribuierten Dispositionen und Prozessen an. Ausgehend von diesen ergeben sich bestimmte Korrespondenzen und Eigenschaftsklassen. Bei den Untersuchungen der Impliziten Persönlichkeitstheorien dagegen, wird „ausgehend von einer Menge mehr oder weniger willkürlich ausgewählter Eigenschaftskonzepte, nach den zwischen diesen Eigenschaftskonzepten vorfindbaren Implikationsbeziehungen“ (Laucken, 1974, S. 36) gefragt.

Die Naive Verhaltenstheorie nach Laucken (1974) stellt einen grundlegenden und umfassenden Versuch dar, die deutsche Alltagspsychologie zu analysieren und zu systematisieren (vgl. Asendorpf, 2005). Dabei ergibt sich für Laucken ein übergeordnetes Konzept, das er als Rahmentheorie bezeichnet. Bei den Verhaltensklärungen ist zwischen Aussagen der naiven Dispositionstheorie und der naiven Prozesstheorie zu unterscheiden. Die mannigfaltigen individuellen sprachlichen Konkretisierungen lassen sich in diesen Rahmen einordnen. Dispositionen können im Sinne zugewiesener überdauernder Persönlichkeitseigenschaften verstanden werden. Die attribuierten Prozesse erklären ein bestimmtes Verhalten aus der jeweiligen Situation heraus.

Die Abbildung 1 veranschaulicht mit der Unterscheidung zwischen Dispositions- und Prozesstheorie die verschiedenen Ebenen naiv-psychologischer Verhaltensklärungen und deren Wechselwirkungen.

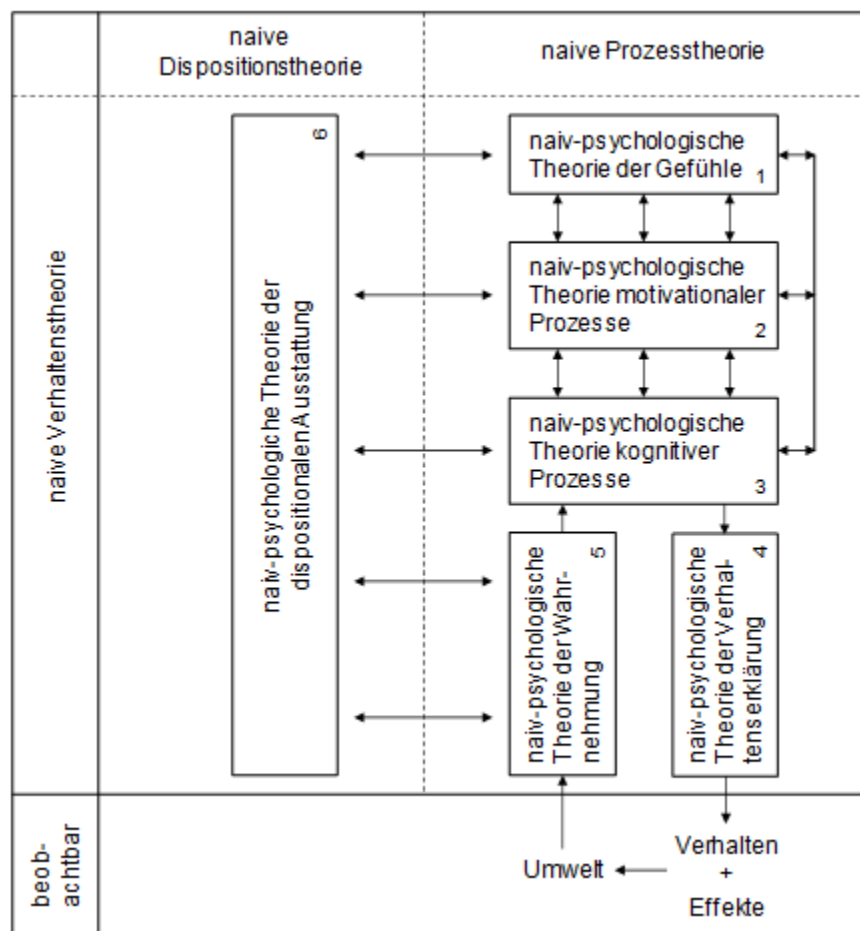


Abbildung 1: Naive Verhaltenstheorie (Laucken, 1974, S. 60)

Die Dispositionen als alltagspsychologische Personenmerkmale von mittlerer zeitlicher Stabilität beeinflussen indirekt über ihre attribuierte Einwirkung auf die inneren Prozesse das Verhalten. „Dispositionen werden in der Alltagspsychologie eingesetzt, um zu erklären, warum jemand bestimmte Akte vollzieht oder woher bestimmte Inhalte stammen“ (Asendorpf, 2005, S. 3).

Abbildung 1 zeigt weiter, wie zur naiv-psychologischen Verhaltenserklärung entweder Gefühle, motivationale oder kognitive Prozesse attri-

buiert werden. Diese verschiedenen prozesstheoretischen Verhaltensklärungen betreffen die aktuell in der Situationsverarbeitung, s. Abb. 1 Theorie der Wahrnehmung, ablaufenden inneren Prozessen der wahrgenommenen Person, die zu dem beobachtbaren Verhalten führen, s. Abb. 1 Theorie der Verhaltensaktivierung.

Laucken (1974) unterscheidet außerdem aktbestimmende, wie Akte ausgeführt werden, und inhaltsliefernde Dispositionen, z.B. Fähigkeiten.

Dispositionsart		Beispiele
aktbestimmend	Aktbefähigend	Intelligenz, Geschick, Einfühlungsvermögen, Kraft
	Aktgestaltend	Umsicht, Vorsicht, Trägheit, Wankelmur, Humor
inhaltsliefernd	Wissensvorrat	Alltagsphysik, Selbstbild, Sprachkenntnisse
	Neigungsdispositionen	Aggressivität, Reiselust, Geiz, Fremdenfeindlichkeit
	Normdispositionen	Hilfsbereitschaft, Ehrlichkeit, Tischmanieren
	Gefühlsdispositionen	Ängstlichkeit, Lustigkeit, Erregbarkeit, Schamhaftigkeit

Tabelle 1: Beispiele für sechs Dispositionsarten in der Alltagspsychologie (nach Laucken, 1974).

Die in der Tabelle 1 aufgeführten inhaltsliefernden Dispositionen können den Prozesstypen der naiven Prozesstheorie zugeordnet werden. Dabei gehen zugewiesene Neigungs- und Normdispositionen in die Theorien motivationaler Prozesse ein.

Dispositions- und prozesstheoretische Verhaltensklärungen schließen sich nicht aus, sondern werden in alltagspsychologischen Aussagen

auch kombiniert. Dasselbe Verhalten kann dispositionstheoretisch und prozesstheoretisch erklärt werden.

Kognitive Wissensstrukturen wie die Impliziten Persönlichkeitstheorien ordnet (Laucken, 1974, S. 36) als „Netz von Eigenschaftszusammenhängen, wie es gleichsam losgelöst von bestimmten Trägern und auch losgelöst von bestimmten Bezugsobjekten besteht“ den dispositionalen Konzepten zu. Er sieht in ihnen „Dispositionskopplungen“ (Laucken, 1974, S. 171) und bemängelt an dem theoretischen Ansatz eine Verknüpfung mit inneren Prozessen.

2.1.2 Zusammenfassung und Forschungsfragen

Wie aus der Darstellung der verschiedenen theoretischen Ansätze ersichtlich wird, basiert die Wahrnehmung von Personen auf vorhandenen „Wissensaggregationen“ (Hänsel, 2001). Die Kategorisierung einzelner Spieler als *Siegetyp* ist Ergebnis einer Personenwahrnehmung und weist auf eine dahinterliegende Wissensaggregation, eine soziale Kategorie, hin. In alltagspsychologischen Verhaltensklärungen kommen solche Kategorien zum Ausdruck. Die soziale Kategorie *Siegetyp* kann als komprimierte Form einer alltagspsychologischen Verhaltensklärung angesehen werden. Sie wird verwendet, um retrospektiv Verhalten zu deuten, oder um bestimmte Verhaltensweisen zu prognostizieren.

Die Naive Verhaltenstheorie von Laucken (1974) setzt direkt und primär bei den alltagspsychologischen Erklärungen menschlichen Verhaltens an und unterscheidet sich darin von den inhaltlich weiter gefassten Konstrukten der Subjektiven und Persönlichen Theorien. In der Naiven Verhaltenstheorie ist eine der Fragestellung angemessene

Komplexität angelegt. Die Expertenaussagen können mit der Naiven Prozess- und Dispositionstheorie analysiert und strukturiert werden.

Dabei zeigt sich, wie die Verhaltensklärungen mit der sozialen Kategorie *Siegertypen* strukturiert sind. Es soll geprüft werden, ob sich die von Laucken erarbeitete Struktur alltagspsychologischer Verhaltensklärungen auch aus den Aussagen zum Begriff *Siegertyp* rekonstruieren lässt und ob die soziale Kategorie *Siegertyp* als Verhalten erklärend angesehen werden kann.

Es muss sich grundlegend erweisen, ob die soziale Kategorie *Siegertyp* bei allen Experten präsent und ob sie als überindividuelles alltagspsychologisches Konstrukt nachweisbar ist. Inhaltlich ist zu erfassen, welche Eigenschaften und Verhaltensweisen die Experten einem als *Siegertyp* kategorisierten Spieler zuweisen. Kann daraus ein überindividuelles Kategoriensystem identifiziert werden? Ausgehend von den Medienzitataten werden Gedächtnisinhalte bestehend aus Eigenschaftsattribuierungen und deren Realisierung in besonderen Situationen erwartet.

2.2 Methodische Vorgehensweise

2.2.1 Datenerhebung

Eine Diskussion der verschiedenen Methoden zur Erfassung von Alltagstheorien findet sich bei Schilling (2001) im Zusammenhang mit seiner Erhebung subjektiver Theorien. Er kommt zu dem Schluss, dass „die Befragung zu einer Art ‚Königsweg‘ in der Erforschung subjektiver Theorien geworden ist“ (Schilling, 2001, S. 91). „Das Leitfaden- oder

Konstrukt-Interview ist in inhaltlicher Hinsicht nicht so festgelegt und hat sich ... gegenüber standardisierten und unstandardisierten Formen der Befragung als klassische Erhebungsmethode für die Erfassung subjektiver Theorien etabliert“ (König, 1995, zitiert nach Schilling, 2001, S. 93).

Das problemzentrierte Leitfaden-Interview als besondere Form der Befragung verbindet die, um *Neues* zu erfahren, gebotene Offenheit bei der Befragung mit einer Strukturierung, die die Vergleichbarkeit der Interviews und ihrer Inhalte sicherstellt. Ziel ist es, die Erfahrungswelt des interviewten Experten durch erzählgenerierende Fragen zu erschließen. Dazu schreibt Schilling: „Seine Durchführung ist davon geleitet, möglichst gezielt und genau das Konstrukt-System des Interviewten zu erheben, woraus sich eine Abgrenzung von offeneren Verfahren qualitativer Sozialforschung ergibt, bei denen der Befragte sehr frei und ungelenkt erzählen kann“ (Rustemeyer, Bentler & König, 1995, zitiert nach Schilling, 2001, S. 93). „Wie beim narrativen Interview ergibt sich somit ein hoher Informationsgewinn bei gleichzeitig verbesserter Vergleichbarkeit der verbalen Daten anhand der Struktur der Befragung“ (Schirra, 1999, zitiert nach Schilling, 2001, S. 94).

Die erste Studie zielt ab auf eine genauere Umschreibung der sozialen Kategorie *Siegertyp*. Es ist notwendig von den Experten zusätzliche Informationen zu erhalten. Eine inhaltliche Einschränkung ist daher zu vermeiden. Um ein mögliches überindividuelles Kategoriensystem zu identifizieren, müssen die Interviews aber bei aller Offenheit auch noch vergleichbar sein. Aufgrund dieser methodischen Anforderungen wurden die zwölf Experten aus dem Bereich Fußball zur Erfassung und

Strukturierung ihrer Alltagstheorien zum *Siegetyp* mit problemzentrierten Leitfaden-Interviews teilstandardisiert befragt.

Lamnek (1995) beschreibt den konkreten Ablauf der Interviews genauer und differenziert vier Phasen der Interviewsituation. Zunächst wird in der ersten Phase der Problembereich, also das Thema des Interviews festgelegt. In der folgenden Phase sollen Erzählungen des Experten generiert werden. Diese bestehen aus dem Aufbau einer Szene (Personen, Zeit, Ort), den einzelnen Sequenzen des Geschehens und einer abschließenden Betrachtung des geschilderten Geschehens. Die anschließende dritte Interviewphase ist gekennzeichnet durch den Nachvollzug des Erzählten durch den Interviewer. Durch Rückfragen sichert er aktiv sein Verständnis ab. Die letzte Phase sieht sogenannte ad hoc Fragen vor, die Themen oder Inhalte ansprechen, die durch die Erzählungen noch nicht erfasst wurden (vgl. Lamnek, 1995).

Der in der ersten Studie verwendete Leitfaden wurde entsprechend der von Lamnek (1995) dargestellten Phasenstruktur entwickelt. Im Mittelpunkt der Interviews standen Fragen nach Definitionen, Deutungen, Episoden, generalisierten Episoden und mentalen Modellen wie figurativen Schemata (vgl. Wiedemann, 1986). Die einzelnen Fragen des Interview-Leitfadens wurden auf Basis der Medienzitate (siehe Kapitel 1.1 auf Seite 8) und der eigenen theoretischen Vorüberlegungen zusammengestellt. Der Leitfaden ist im Rahmen eines alltagsweltlichen Kommunikationsschemas offen und flexibel zu handhaben. Er enthält keine vorgegebenen Antwortkategorien. So sind die einzelnen Fragen teilweise alternativ zu verstehen.

Festlegung des Problembereichs, Thema

- (Klarmachen: Was bedeutet für Sie der Begriff?)
- Was verbinden Sie (spontan) mit dem Begriff Siegermentalität?
- Woher kennen Sie den Begriff *Siegertyp* (ST)/ Siegermentalität (SM)? Ist Ihnen der Begriff Siegermentalität oder *Siegertyp* geläufig?
- Was verstehen Sie unter dem Begriff *Siegertyp*?
- Welche Person ist für Sie ein ST?
- Was verstehen Sie unter ST?
- Was zeichnet einen ST aus?
- Woran kann man Ihrer Meinung nach einen ST erkennen? Situationen? Erfolge?
- Woran machen Sie ihre Wahrnehmung fest? Auf welche Informationsquellen berufen Sie sich? (Ist eine persönliche Bekanntschaft nötig?)
- Welche Wirkung hat er auf seine Mitspieler? Wie nehmen Sie einen ST in ihrer Mannschaft wahr? Wie erleben Sie einen ST im Spiel?
- Kennen Sie Aussagen von Spielern über Mitspieler, die Sie als ST bezeichnen, wenn ja wie beschreiben Sie diese?

Episoden: Szenischer Aufbau, sequentielles Geschehen, Bilanzierung des Geschehens Anregung zu Erzählungen: Szene – Ort, Personen, Zeit

- Nennen Sie Situationen, in denen man ST braucht.
- In welchen Situationen kann man einen ST erkennen?
- Was glauben Sie, geht einem ST in solchen Situationen durch den Kopf? Was denkt er?
- Welche Ereignisse können Sie mit ST verknüpfen; konkrete Beispiele
- Weitere Beispiele, kennen Sie jemanden persönlich? Wo nehmen Sie ST wahr?
- Gegenfrage: Wer ist kein ST: Nennen Sie Beispiele
- Ist der Fehler von Kahn im WM Finale 2002 ein Punkt, der ihn nicht mehr als ST erscheinen lässt?
- Wie entsteht ein ST?

- Müssen ab einem bestimmten Niveau alle ST sein oder geworden sein, um überhaupt so weit zu kommen?
- Entwickelt sich ein ST im Laufe einer Sportlerkarriere oder ist er von Anfang an ein ST?
- Bleibt er ein ST? Oder ist das nur ein punktuell Phänomen?

Generalisierung: Eigenschaften, Adjektivzuschreibung, Charakterisierung

- Vergleichen Sie ST (die Sie genannt haben).
- Wie könnte man ST charakterisieren?
- Welche Eigenschaften hat ein ST?
- Gibt es den ST? Oder haben Sie mehrere vor Augen?
- Wie würden Sie ST und Führungsspieler unterscheiden?
- Adjektiv-Paare:
 - problemorientiert/situationsbewusst - unbekümmert
 - Intelligent - dumm
 - arrogant - harmoniebedürftig
 - egoistisch - mannschaftsdienlich
- Welche Adjektive korrespondieren mit ihrer Vorstellung von ST?
- (Schätzt sich der ST selbst als ST ein?)

ad hoc Fragen/Zusatzfragen

- Welche Konsequenzen hat das für Sie und Ihr Handeln z.B. bei der Aufstellung, bzw. Berichterstattung?
- Könnte man andere Begriffe verwenden?
- Sehen Sie Beispiele außerhalb vom Sport?
- Vergleichbar mit anderen Begriffen mit sozialpsychologischer Komponente wie „Charisma“?
- Trennung von Medienphänomen und Innenperspektive der Persönlichkeit bzw. Mannschaft/Wahrnehmung durch Mitspieler.
- Klären, ob die Vorstellungen nur durch den Medienbegriff geprägt sind.

Entlang dieses Leitfadens assoziierten die Experten zunächst frei zu den Begriffen *Siegertyp* und Siegermentalität. Im weiteren Verlauf waren detaillierte Schilderungen einzelner Episoden (vgl. Wiedemann, 1986) angestrebt. Dabei standen Berichte einzelner Spielsituationen und deren Erlebenskontext im Mittelpunkt. Auf diese Konkretisierung folgte eine Phase der Verallgemeinerung, in der die Experten angeregt wurden, ihre Erzählungen zu abstrahieren und Charakteristika und Generalisierungen abzuleiten. Die Zusatzfragen wurden je nach Gesprächssituation nur vereinzelt eingesetzt.

Die Experten wurden einzeln im persönlichen Gespräch befragt. Die Interviews fanden an verschiedenen öffentlichen und privaten Orten statt. Der zeitliche Umfang der Befragungen lag im Schnitt bei ca. 90 min. Der Autor hat die Interviews selbst durchgeführt und mit Tonband aufgezeichnet. Sie wurden zu einem späteren Zeitpunkt von ausgebildeten Sekretärinnen transkribiert.

2.2.2 Stichprobe

Die Stichprobe setzt sich aus insgesamt zwölf Experten zusammen: vier Fußballprofis, zwei Amateure, drei Trainer aus dem Profibereich und drei Journalisten.

Von diesen Experten waren zum Zeitpunkt der Befragung drei als professionelle Trainer tätig, je einer in der ersten Bundesliga, in der zweiten Liga und in der A-Junioren-Bundesliga. Zwei der Trainer haben ehemals selbst als Profis gespielt. Drei weitere Experten haben als Profis in der ersten oder zweiten Bundesliga gespielt, zwei waren Nationalspieler und sind als solche Welt- bzw. Europameister geworden. Die

drei weiteren befragten Spieler sind zum Interviewzeitpunkt im höchsten bzw. oberen Amateurbereich aktiv. Die drei befragten Journalisten sind bevorzugt in der Berichterstattung über Fußball tätig.

	Trainer	Spieler	Journalist	Zusatz- information
A	1. u. 2. Bundesliga	Oberliga		Sportstudium
B	Junioren- Bundesliga	1. u. 2. Bundesliga & Oberliga		Sportstudium
C	2. Bundesliga	Oberliga & 2. Liga		BWL-Studium
D		1. Bundesliga & Nationalspieler		Abitur
E		1. Bundesliga & Nationalspieler		
F	D-Jugend & Co- Trainer Oberliga	1. u. 2. Bundesliga		
G		Landesliga Tennis	FB	Tageszeitung Sportstudium
H			Freier Journalist Printmedien	
I			TV u. Rundfunk	Sportstudium
J		Tennis	Freier Journalist Printmedien	
K	Verbandsliga	2. Bundesliga & Oberliga		Sportstudium
L		Regionalliga & Oberliga		Diplom-Geologe
M		Oberliga & Ver- bandsliga		Lehramtsstudium
N		Verbandsliga		Sportstudium

Tabelle 2: Charakteristika der Stichprobe der Experten aus Studie 1

Von den befragten Personen verfügen neun über ein abgeschlossenes Hochschulstudium, davon haben sechs ein Sportstudium absolviert. Das Alter der Experten liegt zum Befragungszeitpunkt zwischen 30 und 55 Jahren.

Die Interviews der Probanden F und H konnten aufgrund sprachlicher und akustischer Schwierigkeiten nur unzureichend transkribiert werden. Sie sind daher nicht in die Auswertung eingegangen.

2.2.3 Datenanalyse

Die Auswertung der transkribierten Interviews erfolgte nach der Qualitativen Inhaltsanalyse (Mayring, 2003). Dabei handelt es sich um ein systematisches regelgeleitetes Verfahren zur Analyse von Kommunikationsmaterial mit dem Ziel der intersubjektiven Nachvollziehbarkeit, so dass mehrere Analytiker zu vergleichbaren Ergebnissen kommen (vgl. Bortz & Döring, 2002, S. 332).

Das Textmaterial wird nach festgelegten Ablaufmodellen schrittweise in einzelne Analyseeinheiten zergliedert, so dass kleine Sinneinheiten herausgearbeitet werden können. Dazu unterscheidet Mayring (2003) drei Vorgehensweisen des Interpretierens von sprachlichem Material: Zusammenfassung, Explikation, Strukturierung. Im Folgenden wird ausschließlich die „Zusammenfassende Inhaltsanalyse“ (Mayring, 2003) genauer beschrieben, da diese Technik zur Analyse der Experteninterviews zur sozialen Kategorie *Siegetyp* angewandt wurde. Mayring charakterisiert sie folgendermaßen: „Ziel der Analyse ist es, das Material so zu reduzieren, dass die wesentlichen Inhalte erhalten bleiben, durch Abstraktion einen überschaubaren Corpus zu schaffen, der im-

mer noch Abbild des Grundmaterials ist“ (Mayring, 2003, S. 58).

Mayring erstellt zur Erläuterung ein Ablaufschema, das sich an sogenannten Makrooperatoren, die das jeweilige Abstraktionsniveau der Transformation festlegen, orientiert. Als Durchführungshilfe erarbeitet er für die einzelnen Schritte Regeln der Zusammenfassung. Tabelle 3 bietet eine Zusammenschau dieser Durchführungspunkte.

	Makrooperatoren (fettgedruckt)	Regeln der Zusammenfassung
1. Schritt	Bestimmung der Analyseinheiten	
2. Schritt	Paraphrasierung (Umwandlung auf grammatische Kurzform) der Inhalts tragenden Textstellen	Streiche alle nicht (oder wenig) Inhalts tragenden Textbestandteile wie ausschmückende, wiederholende, verdeutlichende Wendungen! Übersetze die inhalts tragenden Textstellen auf eine einheitliche Sprachebene! Transformiere sie auf eine grammatikalische Kurzform!
3. Schritt	Bestimmung des angestrebten Abstraktionsniveaus; Generalisierung (fallübergreifende Verallgemeinerung der Paraphrasen) der Paraphrasen unter diesem Abstraktionsniveau	Generalisiere die Gegenstände der Paraphrasen auf die definierte Abstraktionsebene, so dass die alten Gegenstände in den neu formulierten impliziert sind! Generalisiere die Satzaussagen (Prädikate) auf die gleiche Weise! Belasse die Paraphrasen, die über dem angestrebten Abstraktionsniveau liegen! Nimm theoretische Vorannahmen bei Zweifelsfällen zu Hilfe!

4. Schritt	Erste Reduktion (Zusammenfassung ähnlicher Paraphrasen) durch Selektion , Streichen bedeutungsgleicher Paraphrasen	Streiche bedeutungsgleiche Paraphrasen innerhalb der Auswertungseinheiten! Streiche Paraphrasen, die auf dem neuen Abstraktionsniveau nicht als wesentlich inhaltstragend erachtet werden! Übernehme die Paraphrasen, die weiterhin als zentral inhaltstragend erachtet werden (Selektion)! Nimm theoretische Vorannahmen bei Zweifelsfällen zu Hilfe!
5. Schritt	Zweite Reduktion durch Bündelung, Konstruktion, Integration von Paraphrasen auf dem angestrebten Abstraktionsniveau	Fasse Paraphrasen mit gleichem (ähnlichem) Gegenstand und ähnlicher Aussage zu einer Paraphrase (Bündelung) zusammen! Fasse Paraphrasen mit mehreren Aussagen zu einem Gegenstand zusammen (Konstruktion/Integration)! Fasse Paraphrasen mit gleichem (ähnlichem) Gegenstand und verschiedener Aussage zu einer Paraphrase zusammen (Konstruktion/Integration)! Nimm theoretische Vorannahmen bei Zweifelsfällen zu Hilfe!
6. Schritt	Zusammenstellung der neuen Aussagen als Kategoriensystem	
7. Schritt	Rücküberprüfung des zusammenfassenden Kategoriensystems am Ausgangsmaterial	

Tabelle 3: Ablaufmodell zusammenfassender Inhaltsanalyse (vgl. Mayring, 2003, S. 59-62)

Ziel für die vorliegende Studie 1 war es, herauszuarbeiten, welche Alltagstheorien der sozialen Kategorie *Siegertyp* bei den Experten bestehen, um daraus eine genauere Umschreibung des Phänomens ableiten zu können. Um offen zu sein für bisher nicht bekannte Aspekte, sollten bei der Auswertung nicht theoretische Vorannahmen leitend sein, sondern das Ausgangsmaterial. Daher war, um übergeordnete Kategorien zum *Siegertyp* zu identifizieren, die Zusammenfassende Inhaltsanalyse von einer „induktiven Kategorienbildung“ (Mayring, 2003, S. 74) geleitet. Dabei werden die Kategorien ohne Vorannahmen direkt aus dem zusammengefassten Textmaterial abgeleitet, wohingegen bei der „deduktiven Kategorienbildung“ (Mayring, 2003, S. 74) das Material nach theoretischen Vorüberlegungen strukturiert wird; strukturierende Inhaltsanalyse. Weder die theoretischen Hintergründe bezüglich der Struktur alltagspsychologischer Aussagen, noch die dargestellten inhaltlichen Vorüberlegungen waren bei der Bildung der Kategorien Erkenntnis leitend. Die Extrahierung der Kategorien aus dem Textmaterial hatte eindeutig induktiven Charakter. Tabelle 4 auf der nächsten Seite veranschaulicht die theoretisch dargestellten Auswertungsprozesse. Die Paraphrasierung geht direkt auf die transkribierten Interviewtexte zurück:

Aus den generalisierten Paraphrasen der Einzelinterviews wurden in einem hermeneutischen und heuristischen Prozess vier fallübergreifende Hauptkategorien identifiziert, denen die einzelnen Paraphrasen zugeordnet wurden. Dabei wurden sich wiederholende Paraphrasen nicht gestrichen, sondern summiert.

M	S	Zeile	Paraphrasierung	Generalisierung
		273	zwei Ebenen (signalisieren gewinnen wollen) gute Einstellung und verbale Aktionen	<i>Siegertyp</i> zeigt großen Einsatz/gute Einstellung <i>Siegertyp</i> nimmt verbal Einfluss
		277	(Gedanken) ärgern über Fehler und Bälle fordern, direkt nach Gegentoren, Ding beruhigen, im Zweikampf Zeichen setzen	<i>Siegertyp</i> ärgert sich über Fehler
6		280		<i>Siegertyp</i> fordert Bälle <i>Siegertyp</i> beruhigt Spiel in negativer Phase <i>Siegertyp</i> setzt Zeichen im Zweikampf
		289	(Zeichen) nicht im eins gegen eins verlieren, im Notfall mal Foul machen am besten Zweikämpfe wo Ball und Gegner dabei	<i>Siegertyp</i> gewinnt Zweikämpfe/ist zweikampfstark <i>Siegertyp</i> nimmt Foulspiel in Kauf
		291	Signale nach außen und in Mannschaft: wir halten dagegen, lassen uns nicht abkochen, nicht alles so seinen Gang laufen lassen, nicht alles so passieren lassen	<i>Siegertyp</i> signalisiert Widerstand gegen Niederlage/negativen Spielverlauf
		294	Tendenz entgegenwirken, dass irgendwas mit uns passiert und wir schauen was rauskommt, aktiv werden	<i>Siegertyp</i> ergreift Initiative in negativer Phase/nimmt Einfluss
		297	Einfluss nehmen durch Körpersprache	<i>Siegertyp</i> hat gewisse Körpersprache

Tabelle 4: Beispiel für eine zusammenfassende Inhaltsanalyse zur Kategorie *Siegertyp*

Innerhalb der Hauptkategorien wurden zur Bündelung der Paraphrasen, gemäß der zweiten Reduktion in Schritt 5 in Tabelle 3, Unterkategorien gebildet und diese wieder auf die Einzelinterviews gemäß Schritt 7 in Tabelle 3 angewandt. Aus den zu subsummierenden Einzelparaphrasen ergab sich eine prozentuale Verteilung der Aussagen auf die Kategorien und Unterkategorien. Durch die Quantifizierung der Einzelaussagen und die Entwicklung eines fallübergreifenden Kategoriensystems konnte eine prozentuale Verteilung der Expertenaussagen auf die Kategorien ermittelt und eine fallübergreifende Gewichtung einzelner Aspekte innerhalb der Alltagstheorien der sozialen Kategorie *Siebertyp* abgeleitet werden.

2.3 Ergebnisse

2.3.1 Die soziale Kategorie *Siebertyp* in den Alltagstheorien der Experten

Es sollte grundlegend geprüft werden, ob die soziale Kategorie *Siebertyp* bei allen Experten zum Ausdruck kommt. Diesbezüglich kann konstatiert werden, dass allen Experten der Begriff *Siebertyp* geläufig war und sich die soziale Kategorie *Siebertyp* im Gespräch manifestierte. In einem ersten Analyseschritt wurden wie in Kapitel 2.2 auf Seite 24 dargestellt aus den Expertenaussagen induktiv Kategorien gebildet. Für diese liegt bei den verschiedenen Experten eine relative Konsistenz bezüglich Inhalt und Struktur vor. Ein überindividuelles Kategoriensystem konnte identifiziert werden. Dieses umfasst vier Hauptkategorien: Eigenschaften, Situationsbezug, Einflussnahme und

Außendarstellung. Jede dieser vier Hauptkategorien umfasst mehrere Unterkategorien. Mit diesem überindividuellen Kategoriensystem kann die soziale Kategorie *Siegertyp* inhaltlich und strukturell beschrieben und erfasst werden. Es gelang den Experten aber, wie oben bereits vermutet, weder eine exakte Definition von *Siegertyp* zu formulieren, noch einzelne Prototypen zu benennen. Die soziale Kategorie *Siegertyp* übersteigt, wie es sich auch in den Medienzitate andeutet, reine Eigenschaftszuschreibungen etwa in Form von Adjektiven. Die Expertenaussagen sind komplexer Natur und enthalten Verknüpfungen von Verhalten und Situationen.

Dennoch ergibt sich aus vielen Aussagen zu Charakter- bzw. Persönlichkeitseigenschaften eine Hauptkategorie *Eigenschaften*, die durch folgende noch nicht generalisierten Paraphrasen veranschaulicht werden kann: „kann Emotionen kontrollieren“ (Experte A), „kann Misserfolg verarbeiten“ (Experte A), „Willensstärke“ (Experte K), „absoluter Siegeswillen“ (Experte M), „extremer Siegeswille“ (Experte I), „Selbstbewusstsein“ (Experte K), „zielorientiert, verliert das Ziel nie aus den Augen“ (Experte E). Die hier beispielhaft angegebenen einzelnen Paraphrasen, die aus einem Begriff wie Selbstbewusstsein oder Willensstärke bestehen, mussten nicht generalisiert werden und sind in allen Interviews zu finden.

Das zu Tage treten dieser Eigenschaften wird von Experten immer wieder an besondere Spielsituationen und an die soziale Interaktion geknüpft. Dies wird durch die drei weiteren Hauptkategorien Situationsbezug, Einflussnahme und Außendarstellung abgebildet. Es zeigt sich, dass auch die eingangs angeführten Medienzitate den aus den

Expertenaussagen identifizierten Kategorien zugeordnet werden können. Die medial aufgenommenen Aussagen von Effenberg im *kicker* „Wenn sie dir einen Big Point anbieten, musst du zur Stelle sein und die absolute Spannung aufbauen“ (*kicker Sportmagazin*, Wild, 2001, S. 22) und von Mike Hanke in der *Frankfurter Allgemeinen Zeitung* „Ich liebe diese Spiele in denen es um was geht ...“ (*Stuttgarter Zeitung*, Theweleit, 2011) betonen die Bedeutung bestimmten Verhaltens in besonderen Situationen. Die Berichte über Didier Dechamps aus der *Süddeutschen Zeitung* verweisen auf die Bedeutung der Interaktion mit den Mitspielern, welche durch die Kategorie Einflussnahme abgebildet ist. „Ohne ihn hätten wir nie gewonnen“, „er programmierte die Kollegen auf Sieg“ (*Süddeutsche Zeitung*, Itzel, 2001, S. 38). Die Kategorie der Außendarstellung kann mit dem folgenden Zitat Effenbergs aus demselben Interview veranschaulicht werden: „Wenn du etwas Großes greifen kannst, musst du etwas in dir aufbauen und das nach außen zeigen“ (*kicker Sportmagazin*, Wild, 2001, S. 22).

Die folgende Abbildung 2 stellt die vier Hauptkategorien und die numerische sowie prozentuale Verteilung der Paraphrasen auf diese dar.

Diese vier Hauptkategorien und die Bezeichnung der diese prozentual konstituierenden Unterkategorien, die im weiteren Verlauf dargestellt werden, sind Ergebnis des oben dargestellten Reduktions- und Abstrahierungsprozesses. Sie entstanden nach Auflistung, Addition und Gruppierung der einzelnen generalisierten Paraphrasen.

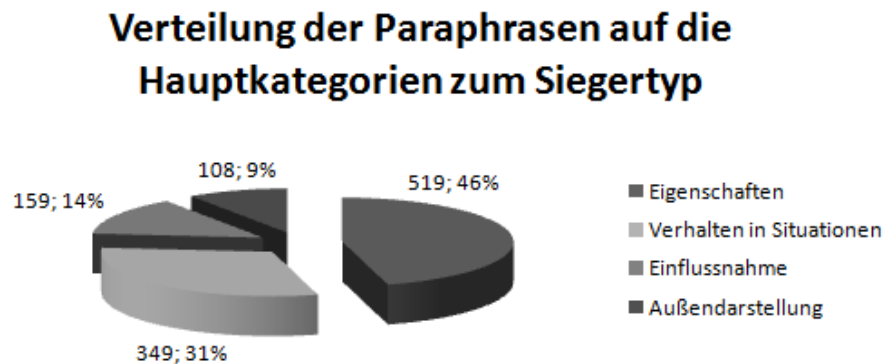


Abbildung 2: Verteilung der Paraphrasen auf die vier Hauptkategorien

Die Hauptkategorie Eigenschaften

45% der Expertenaussagen zur sozialen Kategorie *Siegertyp* beinhalten bestimmte Eigenschaften, die im Sinne dispositionaler Verfasstheit verstanden werden können. Diese Kategorie umfasst insgesamt 519 Paraphrasen der Experten, von unterschiedlicher grammatikalischer Form, mit denen einem *Siegertyp* bestimmte Eigenschaften zugeschrieben werden. Die Paraphrasen wurden gebündelt und unter den sieben Unterkategorien Willensstärke, fußballspezifische Eigenschaften, Emotionalität, Führungsqualität, stabile Persönlichkeit, Reflektiertheit und Aufmerksamkeit subsummiert.

In den Abbildungen 4 bis 10 auf den folgenden Seiten sind in den Legenden die einzelnen generalisierten Paraphrasen zu den sieben Unterkategorien genannt. Die Häufigkeit ihrer Verwendung wird mit den Balkendiagrammen veranschaulicht. Unterhalb der Abbildungen 4 bis 10 sind Paraphrasen zu der jeweiligen Unterkategorie aufgeführt, die nur einmal geäußert wurden und sich nicht exakt in die generalisierten

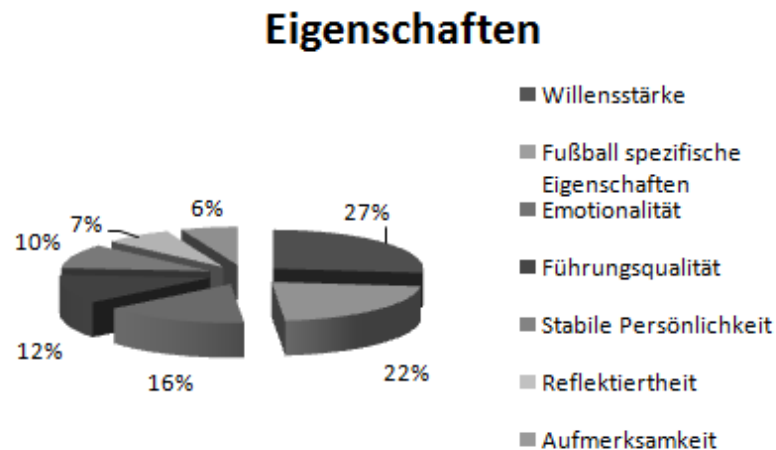


Abbildung 3: Prozentuale Verteilung der Paraphrasen auf die sieben Unterkategorien innerhalb der Hauptkategorie Eigenschaften

Paraphrasen einordnen ließen. Die danach angeführten Interviewzitate veranschaulichen die sieben Unterkategorien exemplarisch. Sie decken nicht alle Paraphrasen der jeweiligen Unterkategorie ab.

Unterategorie *Willensstärke* - 139 Paraphrasen

Folgende Paraphrasen zur *Willensstärke* wurden nur einmal genannt und konnten nicht exakt in die generalisierten Paraphrasen eingeordnet werden: Verbissenheit, Zähigkeit, hohe Eigenmotivation, kann über eigene Grenzen gehen, kann eigene Grenzen verschieben, Wille entscheidende Aktion zu setzen, unermüdlicher Kämpfer, Fleiß, Professionalität, Aggressivität.

Exemplarische Interviewzitate zur Unterategorie *Willensstärke*:

„Ein extrem stark ausgeprägter Wille zum Sieg, weil ich denke, da ist das alles entscheidende der Wille und die Energie die man da einsetzt um irgendein Ziel zu erreichen. Ich denke, wenn man von Siegermentalität redet oder wenn ich das

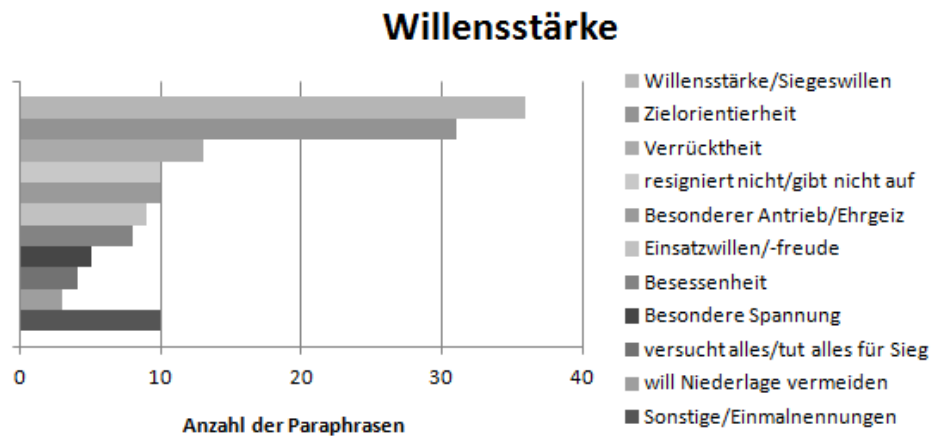


Abbildung 4: Häufigkeiten der Paraphrasen innerhalb der Unterkategorie Willensstärke

benutzen würde dann geht's immer um diese extreme Fixierung auf ein Ziel und diesen extremen Willen zum Sieg“ (I, Z 4).

„der Mannschaft so fehlt die Siegermentalität so der absolute Wille“ (G, Z 44).

„Ich glaube da gehört einfach auch eine mentale Stärke dazu, im Endeffekt. In dem man einfach, wenn man was macht, das man auch trotz Hindernisse einfach durchziehen möchte, im Prinzip siegen oder gewinnen möchte und dafür alles tut.“ (E, Z 3).

„dann auch der Wille zu haben, dann würde ich alles drum geben um nicht aufzugeben auch wenn es noch so hoffnungslos teilweise ist.“ (E, Z 11).

„aufzugeben oder zu resignieren, sondern ich mein es gibt da ganz dumme Sprüche (Lachen), das Spiel hat 90 Minu-

ten und, und, und. Wie oft hat man von Manchester United gegen Bayern-München, wo die 0 : 1 hinten waren in den letzten zwei Minuten noch das 2 : 1 gemacht haben, das ist auch eine typische englische Siegermentalität vom Charakter her. Nicht aufzugeben und zwei Tore in den letzten drei Minuten, da hätte jede andere Mannschaft gesagt was soll's. Und die sind noch mal hochgepuscht worden, natürlich auch vom Publikum und das ist auch eine englische Siegermentalität. Das ist schon eine Art von Siegermentalität, die man drin hat.“ (E, Z 30).

Unterkategorie *Fußballspezifische Eigenschaften* - 113 Paraphrasen

Die Unterkategorie *Fußballspezifische Eigenschaften* umfasst Aussagen, die auf ein bestimmtes fußballerisches Leistungsvermögen als notwendiges, dabei aber nicht hinreichendes Charakteristikum zur Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* verweisen.

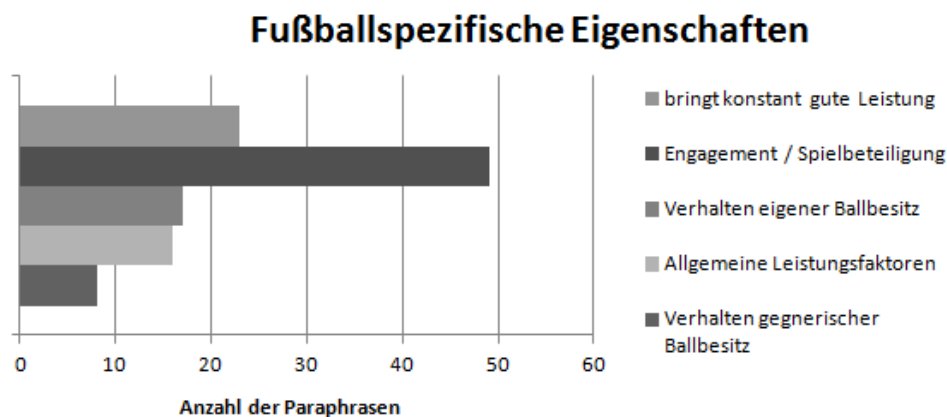


Abbildung 5: Häufigkeiten der Paraphrasen innerhalb der Unterkategorie Fußballspezifische Eigenschaften

Exemplarische Interviewzitate zur Unterkategorie *Fußballspezifische*

Eigenschaften:

„der hat ja fast alle Spiele gemacht und der war konstant gut über das ganze fast $1 \frac{1}{2}$ Jahre“ (K, Z 132).

„wusste um seine Fähigkeiten, er hat ein sehr großes Laufvermögen, technisch perfekt, gute taktische Schulung, also er hat vor allen Dingen ein sehr gutes Auge“ (K, Z 160).

„Auch Ruhe am Ball und solche Dinge“ (B, Z 9).

Unterkategorie *Emotionalität* - 81 Paraphrasen

Die Unterkategorien *Emotionalität* und *Führungsqualität* enthalten zum Teil inhaltlich widersprüchliche Aussagen wie zum Beispiel: *empfindet Niederlagen als schlimm* und *Unbekümmertheit* oder *egoistisch* und *mannschaftsdienlich*. Hier zeigt sich die Schwierigkeit einer klaren Umschreibung der sozialen Kategorie *Siegertyp* mit Eigenschaften.

Folgende Paraphrasen zur *Emotionalität* wurden nur einmal genannt und konnten nicht exakt in die generalisierten Paraphrasen eingeordnet werden: *nicht angstgesteuert, Lockerheit, Coolness, lässt sich nicht provozieren, bewahrt Ruhe, Unbeherrschtheit/undiszipliniert, Freude/Spaßempfinden, Geduld, braucht Reibungspunkte, kann mit Druck umgehen/sich freimachen, verkrampft nicht*.

Exemplarische Interviewzitate zur Unterkategorie *Emotionalität*:

„Stressresistenz, sprich . . . Rückstände zu tragen und im Rahmen des Zeitvolumens, das man hat, also diese 90 Minuten oder 95 Minuten im Spiel, die realistisch weiter zu bearbeiten, würde ich mal sagen. Also, wenn du in der 70.sten das 1:0 kriegst. Das ist Siegermentalität“ (B, Z 1).

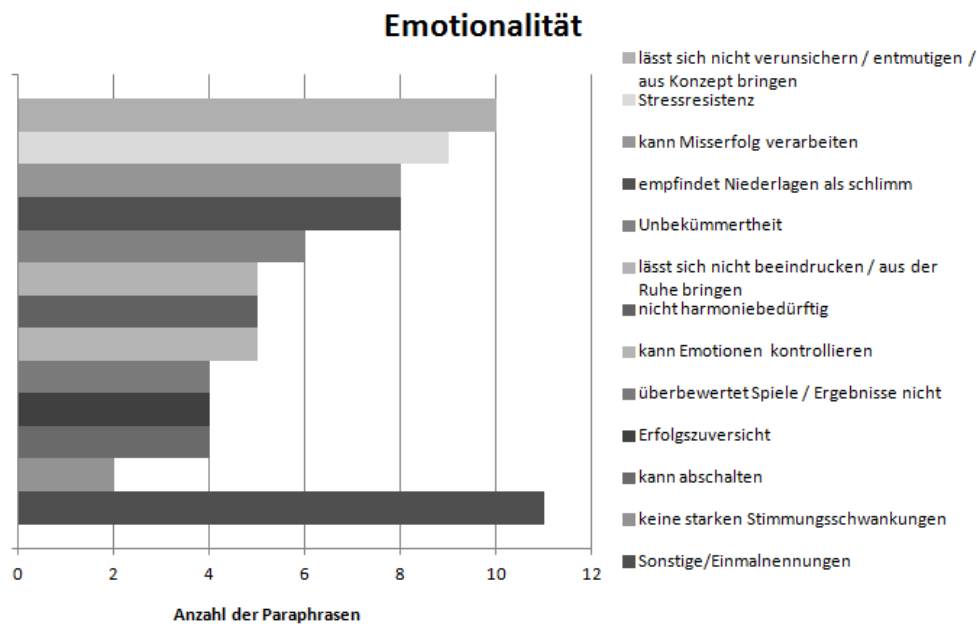


Abbildung 6: Häufigkeiten der Paraphrasen innerhalb der Unterkategorie Emotionalität

„dass man sich jetzt niemals aus der Ruhe bringen lassen würde durch irgendwelche anderen Mitspieler oder Einflüsse von außen oder so“ (L, Z 311).

„zu einer Siegermentalität gehört dann immer auch die Fähigkeit dann sind wir wieder beim Druck ja und in Stresssituationen bestehen zu können das gehört mit Sicherheit auch dazu“ (G, Z 663).

„I: Also nicht zu viel Emotionen P: Genau sind der Feind der Mechanismen die du brauchst um die Leistung abzurufen die im Grunde nicht mehr gedanklich gesteuert wird“ (A, Z 746).

Unterkategorie *Führungsqualität* - 63 Paraphrasen

Folgende Paraphrasen zur *Führungsqualität* wurden nur einmal ge-

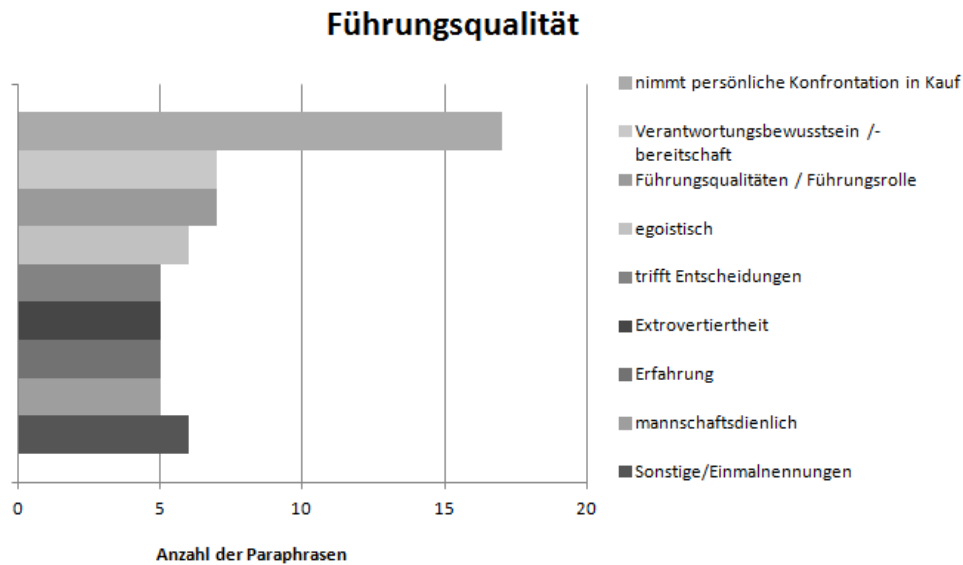


Abbildung 7: Häufigkeiten der Paraphrasen innerhalb der Unterkategorie Führungsqualität

nannt und konnten nicht exakt in die generalisierten Paraphrasen eingeordnet werden: *kann Einfluss nehmen, Kommunikationsfähigkeit, Teamfähigkeit, Durchsetzungsvermögen, kann Mitspieler motivieren, kann andere mitreißen.*

Exemplarische Interviewzitate zur Unterkategorie *Führungsqualität*:

„Und was zum *Siegertyp* meiner Ansicht nach auch noch dazugehört ist dass er in seinem Sport oder sonst was andere auch mitreißen kann also ist nicht nur für ihn allein“ (N, Z 23).

„also wirklich Nachteile in Kauf nehmen dafür oder besser gesagt Unannehmlichkeiten persönlicher Art vielleicht dass man dann wirklich auch den Mut hat den geraden Weg zu gehen und nicht immer everybody's Darling zu sein das ist

denke ich noch ein ganz wichtiger Punkt dass man da schon sehr anecken kann und vielleicht das auf die Dauer eher positiv zurückkriegt aber eben daran schon auch persönlich auch Rückschläge erleidet oder Unannehmlichkeiten mit Personen die man eigentlich schätzt auch hat“ (M, Z 224).

„Ich glaube ein Führungsspieler muss ein Siegertyp sein, sonst kann ich ihn nicht zum Führungsspieler machen Dann habe ich den falschen Führungsspieler, wenn ich einen Führungsspieler habe wo, der muss auch mal seinen Mitspieler Bescheid sagen und sagen so und so“ (E, Z 449).

„Dinge die ein Siegertyp tun muss und dann versuchen muss auch grad in der Mannschaft seine eigenen Mitspieler mit anzustacheln.“ (E, Z 580).

Unterkategorie *Stabile Persönlichkeit* - 53 Paraphrasen

Folgende Paraphrasen zur *stabilen Persönlichkeit* wurden nur einmal genannt und konnten nicht exakt in die generalisierten Paraphrasen eingeordnet werden: *lässt sich nicht von Medien benutzen, geerdet/gelassen, Souveränität, Erfahrung, kann sich nach außen verkaufen, Verlässlichkeit, kommt aus negativer Phase heraus, begreift Misserfolg als Chance, nimmt schwierige Situationen an.*

Exemplarische Interviewzitate zur Unterkategorie *Stabile Persönlichkeit*:

„Ja das ist mit Sicherheit ein ganz ausgeprägtes Selbstbewusstsein das ist die Grundvoraussetzung für so was ja also nur deswegen kann ein Sebastian Kehl auch nur in Freiburg

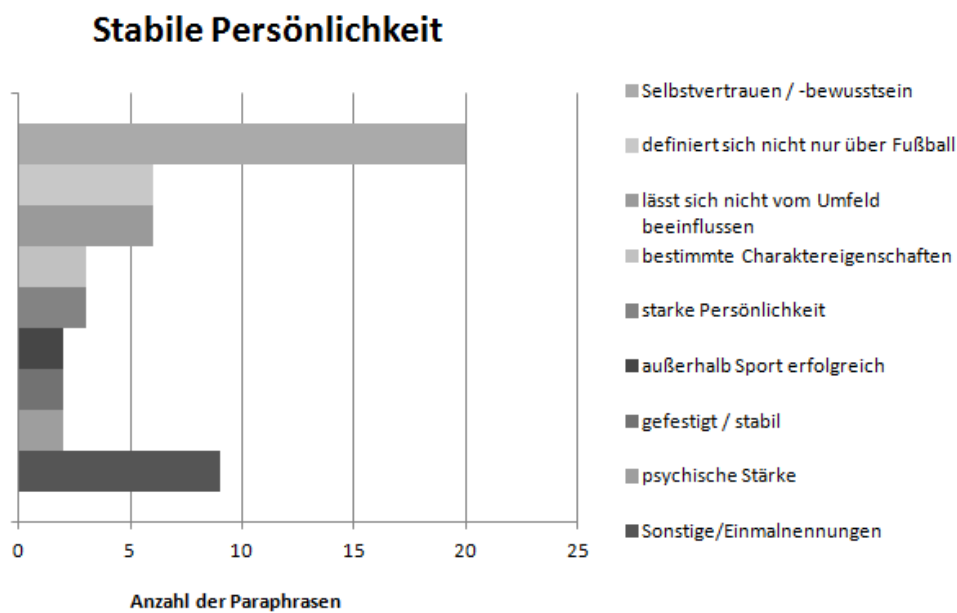


Abbildung 8: Häufigkeiten der Paraphrasen innerhalb der Unterkategorie Stabile Persönlichkeit

in seinem ersten Jahr Bundesliga so eine Saison spielen und in so eine Rolle rein wachsen ja wenn der das nicht schon der hat das ja nicht in einem Jahr gelernt schnell oder in ein paar Monaten ja sondern da war schon irgendwas da ja und der ist ja hierher gekommen und der war schon breite Brust und rotzfrech ja das ist einfach so ja“ (G, Z 353).

„geht es ja darum wie gehst du mir dem Misserfolg um was bedeutet der Misserfolg für dich wirft er dich zurück begreifst du den Misserfolg und eine Niederlage auch als Chance also arbeite ich mit dem weiter das gelingt ganz deutlich interessanterweise den Jungs viel eher die die einfach eine Palette haben von sage ich mal dass sie ich sage dann einfach immer der ist nicht geerdet der ist nicht gelassen der ist

nicht geerdet genug sprich der hat mit sich selber sowie der im Sport einen Misserfolg hat bricht der fast zusammen“ (A, Z 60).

Unterkategorie *Reflektiertheit* - 38 Paraphrasen

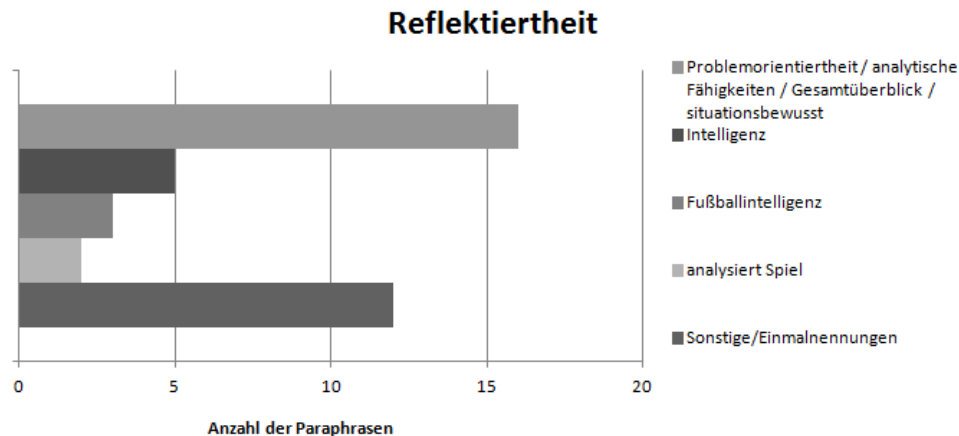


Abbildung 9: Häufigkeiten der Paraphrasen innerhalb der Unterkategorie *Reflektiertheit*

Folgende Paraphrasen zur *Reflektiertheit* wurden nur einmal genannt und konnten nicht exakt in die generalisierten Paraphrasen eingeordnet werden: *Kritikfähigkeit/selbstkritisch, kann sich selbst einschätzen, Wissen, dass es Misserfolge gibt, Wissen über erfolversprechende Mittel, nicht überheblich, erkennt spielentscheidende Szene, schätzt Situationen richtig ein, agiert überlegt, kann eigene Grenzen akzeptieren, steckt realistische Ziele, steht über den Dingen*. Der Kategoriebegriff *Reflektiertheit* wurde von den Experten nur einmal direkt verwendet und daher unter Sonstige/Einmalnennungen eingeordnet.

Exemplarische Interviewzitate zur Unterkategorie *Reflektiertheit*:

„ein bisschen auf die Meta-Ebene auch gucken können muss

bei so einem Spiel halt das schon also schon sehen was läuft jetzt hier ab wie habe ich zu reagieren wie habe ich zu reagieren wie sollten die anderen eigentlich auch reagieren das ist schon ein hoher Anspruch also ja ein gewisser Weitblick schadet in so einer Position auf dem Fußballplatz oder auf dem Sportplatz sicher nicht“ (M, Z 312).

„...sich auf ihr eigenes Ding zu konzentrieren ja dass das läuft das ist ja schon manchmal schwierig genug ja ja und dann aber auch noch das Drumrum zu erkennen und versuchen das zu steuern das ist schon also eine Gabe die haben glaube ich nicht sehr viele“ (G, Z 556).

„Er sollte auch einen gewissen Gesamtüberblick haben also sowohl über das Fußballspiel als auch über andere Sachen nebenher wie vorhin schon mal nicht dieses Einschießen sondern offen sein gegenüber anderen Sachen und reflektionsfähig“ (N, Z 214).

Unterkategorie *Aufmerksamkeit* - 32 Paraphrasen

Folgende Paraphrasen zur *Aufmerksamkeit* wurden nur einmal genannt und konnten nicht exakt in die generalisierten Paraphrasen eingeordnet werden: *Beschäftigt sich nicht mit Nebensächlichkeiten, mentale Stärke, kann auf eigene Leistung fokussieren.*

Exemplarische Interviewzitate zur Unterkategorie *Aufmerksamkeit*:

„nicht zu denken da sind jetzt tausend Zuschauer draußen was passiert wenn ich den Ball nicht versenke sondern halt wirklich davon auszugehen man versenkt ihn“ (M, Z 837).

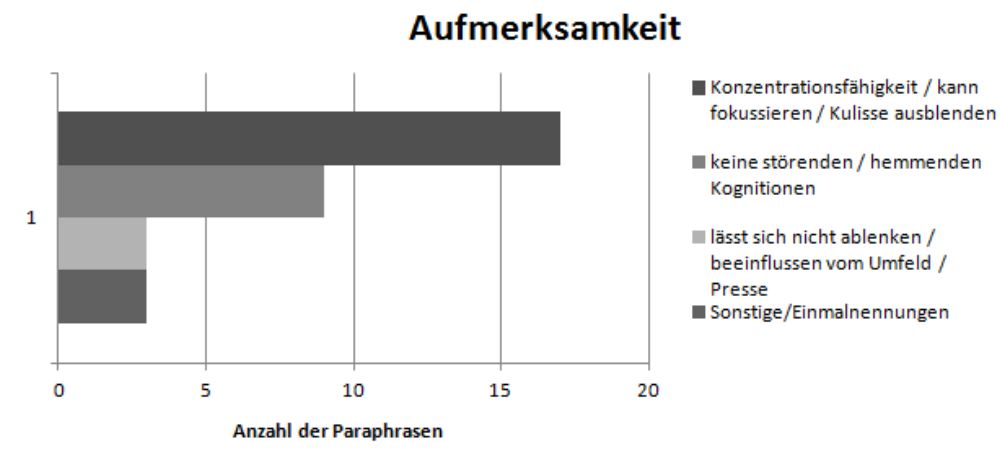


Abbildung 10: Häufigkeiten der Paraphrasen innerhalb der Unterkategorie Aufmerksamkeit

„Ja Eigenschaften also die Gabe sich konzentrieren zu können sich extrem konzentrieren zu können ja auch in extremen Fällen ... Sprich Drucksituationen Stresssituationen“ (G, Z 539).

Die Hauptkategorie Situationen – 349 Paraphrasen

Die unter 2.3.1 aufgeführten Grafiken zeigen die paraphrasierten und generalisierten Aussagen, mit denen die Experten einem *Siegertyp* die darin aufgeführten Eigenschaften im Sinne dispositioneller Merkmale zuweisen. In diesem Kapitel werden die Aussagen der Experten dargestellt, die einem *Siegertyp* für bestimmte Situationen bestimmte Verhaltensweisen zuschreiben. Wie oben bereits im Überblick aufgeführt, entfallen 349 Paraphrasen, das sind 31% der Expertenaussagen, auf Verknüpfungen von Verhalten mit bestimmten Situationen. Daraus ergibt sich die zweite Hauptdimension der sozialen Kategorie *Siegertyp*, die das Verhalten in den Zusammenhang mit bestimmten Spielsi-

tuationen stellt. Sie zeigt, dass die Zuschreibung bestimmter Verhaltensweisen in bestimmten, meist schwierigen Situationen, ein wesentlicher Bestandteil der sozialen Kategorie *Siegertyp* ist. Dies entspricht den Erkenntnissen aus den Medienzitate und der Struktur von Lauckens Naiver Verhaltenstheorie. Was gilt nun als schwierige Situationen im Fußball und welche Verhaltensweisen werden *Siegertypen* in diesen zugeschrieben? Aus den Expertenaussagen konnten als Situationen, für die sie *Siegertypen* spezifische bzw. ganz bestimmte Verhaltensweisen zuschrieben, sogenannte *Drucksituationen*, *entscheidende Situationen* und *negative Spielphasen* unterschieden werden. Zur Veranschaulichung der Verknüpfungen von Situation und Verhalten und der drei schwierigen Situationen sind im Folgenden fünf Originalzitate aus den Experteninterviews wiedergegeben. Die ersten beiden Beispiele beschreiben eine negative Spielphase, das dritte Beispiel spricht von einer entscheidenden Situation und in den Beispielen vier und fünf ist von Drucksituationen die Rede.

1. „wenn du bei allen Äußerlichkeiten, schlechte Platzverhältnisse, schlechter Schiedsrichter, hasserfülltes usw., es wird beleidigt, Gegner vom Schiedsrichter geschützt, noch in Lage in nächsten Spielsituation fußballspezifisches Können über das du verfügst auf höchstem Niveau was du spielen kannst einzubringen, dann bist du *Siegertyp*“ (A, Z 753)
2. „d.h. schlechte Erlebnisse während Spiel, wer neigt zu Resignation, wer bricht ab, wer kann unbeeindruckt in nächste Spielsituation gehen, mit seinem Potential dafür

arbeiten, dass Spiel 20 min vielleicht anders aussieht“ (A, Z 151)

3. „*Siegertypen* zeichnen sich durch überragende Leistungen gerade in wichtigen, entscheidenden Spielen aus“ (K, Z 11)

4. „Meistens unter Stress, zeigt sich ob du *Siegertyp* bist oder nicht“ (C, Z 713)

5. „Bsp. letztes Jahr Elfmeter verschossen 50000 gepfiffen, Minuten später macht er das Tor, einen anderen kannst du auswechseln nach verschossenem Elfmeter, daran erkenne ich *Siegertyp*“ (L, Z 338)

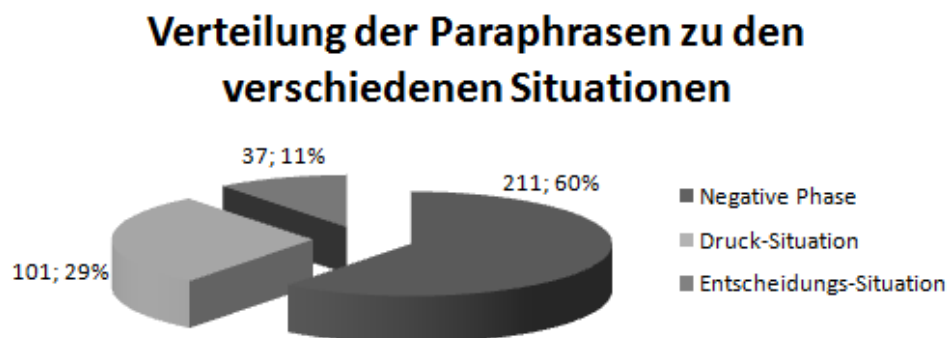


Abbildung 11: Prozentuale Verteilung der Paraphrasen zu den verschiedenen Situationen

Es lassen sich aus den Expertenaussagen für die drei verschiedenen schwierigen Situationen gemeinsame Unterkategorien ableiten: *Initiative*, *Souveränität*, *Leistungsentfaltung*, *Allgemein*, *Emotionskontrolle*, *Aufmerksamkeitssteuerung*. Diese sechs Unterkategorien wiederum

Initiative	Ergreift Initiative, übernimmt Verantwortung, setzt Zeichen, erhöht Einsatz, fordert Bälle
Souveränität	Lässt sich nicht verunsichern/aus dem Konzept bringen, versteckt sich nicht
Aufmerksamkeitssteuerung	Kann Umfeld ausblenden, Handlungsorientierung, beschäftigt sich nicht mit Fehler
Emotionskontrolle	Vorfreude, keine Angst, resigniert nicht, kann Emotionen kontrollieren
Allgemein	Kann mit Druck umgehen, erholt sich von Negativverlehnis, kann Spiel drehen
Leistung	Bringt Leistung, realisiert Leistungspotential, keine Abspielfehler

Tabelle 5: Unterkategorien der Hauptkategorie Verhalten in Situationen

lassen sich mit den in der Tabelle 5 aufgeführten generalisierten Paraphrasen genauer beschreiben:

Die Abbildung 12 zeigt die prozentuale Verteilung der Paraphrasen innerhalb der drei unterschiedenen Situationen auf die gemeinsamen Unterkategorien.

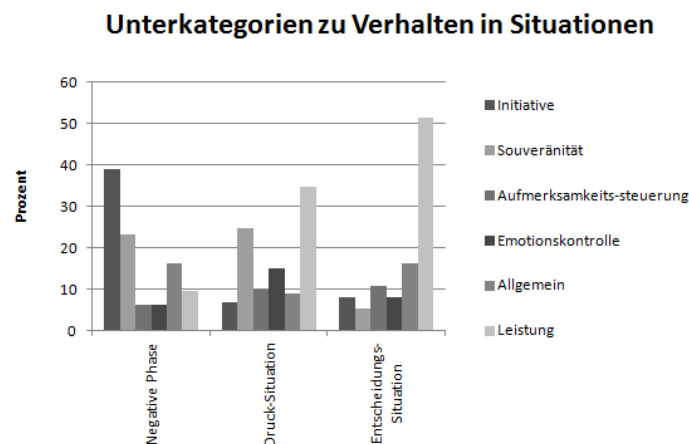


Abbildung 12: Prozentuale Verteilung der Paraphrasen auf die Unterkategorien bei den verschiedenen Situationen

Die Kategorie *Initiative* ist in der Situation *Negative Phase* deutlich umfangreicher als in den anderen beiden Situationen. Dagegen weisen die Experten als *Siegertypen* kategorisierten Spielern für *Druck- und Entscheidungssituationen* eine besondere Konstanz in ihrer Leistung zu. Die Kategorie *Allgemein* umfasst unspezifische Aussagen zu der jeweiligen Situation.

Die Hauptkategorie Einflussnahme

14% der Expertenaussagen zum *Siegertyp* im Mannschaftssport Fußball beinhalten das soziale Moment der Einflussnahme auf die Mitspieler. Davon betreffen 48% der Aussagen die Zuschreibung von Führungsqualitäten bzw. die Ausübung einer Führungsrolle. Die Zuschreibung einer emotionalen Beeinflussung der Mitspieler ist in 25% der Aussagen dieser Kategorie abgebildet. Die Experten vermuten, dass die Mitspieler von *Siegertypen* Unterstützung empfinden. Dies zeigt sich in 19% der Aussagen dieser Kategorie.

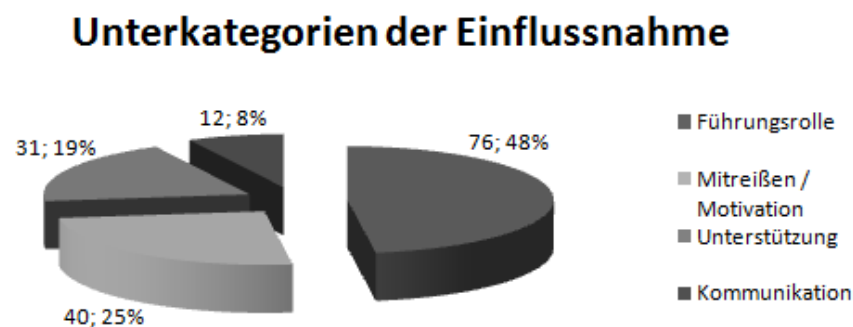


Abbildung 13: Prozentuale Verteilung der Paraphrasen auf die vier Unterkategorien in der Hauptkategorie Einflussnahme

Die Tabelle 6 auf der nächsten Seite zeigt die generalisierten Para-

Führungsrolle	Nimmt Einfluss auf andere, überträgt Mentalität, gibt Anweisungen, lenkt Spiel
Mitreißen/Motivation	Reißt andere mit, feuert Mitspieler an, setzt Zeichen/Aufbruchsignale
Unterstützung	Gibt Sicherheit, unterstützt andere, hilft Mitspielern, überträgt psychische Stärke
Kommunikation	Kommuniziert mit Mitspielern/Schiedsrichter, gewinnt Publikum durch Zeichen

Tabelle 6: Unterkategorien zur Hauptkategorie Einflussnahme

phrasen zu den vier Unterkategorien von *Einflussnahme*.

Die Hauptkategorie Außendarstellung

Die vierte Kerndimension der *Außendarstellung* ist in 10% der Expertenaussagen repräsentiert. Diese Aussagen wiederum verteilen sich zu 34% bzw. 22% auf die komplexen Kategorien *Auftreten* und *Ausstrahlung*. Eine Spezifizierung konkreterer Aussagen zu *Körpersprache* (22%) und *Mimik* (14%) ist möglich.

Die Tabelle 7 auf Seite 57 zeigt die generalisierten Paraphrasen zu den fünf Unterkategorien von *Außendarstellung*.

2.3.2 Auswertung auf Basis der Naiven Verhaltenstheorie

Wie bereits in Kapitel 2.1.1 auf Seite 19 beschrieben, unterscheidet Laucken (1974) bei den alltagspsychologischen Aussagen zur Verhaltensklärung zwischen der naiven Dispositions- und der naiven Prozesstheorie. Die vier Hauptkategorien beinhalten einerseits Aussagen, die im Sinne Lauckens auf Dispositionen verweisen, und andererseits

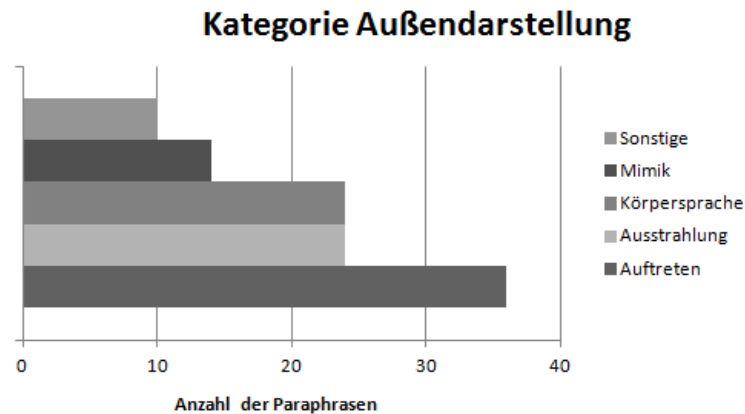


Abbildung 14: Prozentuale Verteilung der Paraphrasen auf die Unterkategorien in der Hauptkategorie Außendarstellung

attributionierte innere Prozesse repräsentieren.

Die Tabellen 8 auf Seite 58 und 9 auf Seite 59 zeigen Vergleiche zwischen der Strukturierung alltagspsychologischer Verhaltens- bzw. Erlebenserklärungen von Personen nach Laucken (1974) und Expertenaussagen zum Phänomen *Siegetyp* in der dritten Spalte.

Die in den Tabellen 8 und 9 angeführten Beispiele sind generalisierte Paraphrasen und der Abstraktionsstufe der Zusammenfassung (vgl. Mayring, 2003) entnommen.

Zusätzlich kann festgestellt werden, dass die Eigenschaftskategorien im Sinne Lauckens grundsätzlich als Dispositionen verstanden werden können, sich aber eine enge Verknüpfung der ermittelten Unterkategorien der Eigenschaften mit der naiven Prozesstheorie zeigen. Die Begriffe der Unterkategorien verweisen, wie in Tabelle 10 auf Seite 60 dargestellt, auf die einzelnen von Laucken unterschiedenen Prozesstheorien der Verhaltensklärung.

Die einzelnen Unterkategorien der Außendarstellung und ihre gene-

Auftreten	Selbstbewusst, souverän, konzentriert, extrovertiert, signalisiert Siegeswillen
Ausstrahlung	Besondere Ausstrahlung, Souveränität, gewisse Aura, natürliche Autorität, erfolgsversprechend
Körpersprache	Positive Körpersprache, aufrechtes Laufen, Kopf hoch, Körpergröße, Gestik
Mimik	Besonderer Gesichtsausdruck, Siegeswillen im Gesicht, Tunnelblick, verzerrter Blick
Sonstige	Fällt auf durch Engagement, Körpersprache/Gestikulieren überbewertet

Tabelle 7: Unterkategorien zur Hauptkategorie Außendarstellung

ralisierten Paraphrasen sind mit Laucken aktgestaltend. Die Kategorie der Einflussnahme repräsentiert alle drei Prozesstheorien. Zusammenfassend kann konstatiert werden, dass sich aus den Alltagstheorien zum *Siegertyp* die einzelnen von Laucken differenzierten Dispositionsarten und die verschiedenen Prozesse rekonstruieren lassen. Die attribuierten Dispositionen kommen theoriekonform direkt zum Ausdruck und können auch über die attribuierten Prozesse erschlossen werden.

Wie bei Laucken expliziert, wird von den Experten davon ausgegangen, dass das dispositionale Handlungspotential und der prozessurale Handlungsentwurf in offenes Verhalten umgesetzt werden können und umgesetzt werden.

Im Vergleich mit der Naiven Verhaltenstheorie von Laucken sind folgende Besonderheiten festzustellen: Für alle attribuierten Prozesse ist das Handlungsziel Erfolg immanent. Die Angemessenheit der zugewiesenen Prozesse wird, wie bei Laucken, unterstellt. In den alltagstheoretischen Erklärungen des Phänomens werden fußballspezifische Fähigkeiten gemäß den Vorüberlegungen als notwendige Voraussetzung

Naive Dispositionstheorie (überdauernde, nicht beobachtbare Merkmale einer Person)	Beispiele Laucken	Beispiele der Aussagen zum <i>Siegetyp</i> aus der Hauptdimension Eigenschaften
Aktbefähigend	Intelligenz Kraft Geschick	Willensstärke Konzentrationsfähigkeit Führungsqualität Zielorientiertheit Intelligenz
Aktgestaltend	Umsicht Trägheit Vorsicht	Aggressivität Souveränität
Wissensvorrat	Sprachkenntnisse	Analytische Fähigkeit Fußballspezifisches Können/ Leistung Kann sich selbst einschätzen
Neigungsdispositionen	Aggressivität Geiz	Verrücktheit Professionalität Ehrgeiz Extrovertiertheit
Normdispositionen	Ehrlichkeit Hilfsbereitschaft	Mannschaftsdienlich
Gefühlsdispositionen	Ängstlichkeit Erregbarkeit	Stressresistenz lässt sich nicht verunsichern kann Emotionen kontrollieren gibt nicht auf, resigniert nicht

Tabelle 8: Vergleich der Beispiele für die 6 Dispositionsarten in der Alltagspsychologie (Laucken, 1974 zitiert nach Asendorpf, 2005)

Naive Prozesstheorie	Laucken	Beispiele der Aussagen zum <i>Sie- gertyp</i> aus der Hauptdimension Situationsbezug
Kognitive Prozesse	„um ... zu“ Verknüpfungen (auch immanent) Handlungsentwurf Handlungsziel Zieladäquanz	beschäftigt sich nicht mit Negativ- erlebnis kann Umfeld/Kulisse ausblenden handelt überlegt, fordert Bälle reduziert das Risiko
Motivationale Prozesse	Warum wird ein Mensch aktiv? Warum sind Ziele geeignet aktiv zu werden?	ergreift die Initiative in negativer Phase versteckt sich nicht nimmt Einfluss auf andere übernimmt Verantwortung wehrt sich gegen die Niederlage
Emotionale Prozesse	Verhaltensklärung mit Gefühlen	Vorfreude auf entscheidendes Spiel optimales Erregungsniveau vor ent- scheidendem Spiel keine Angst vor Fehlern in negativer Phase lässt sich nicht aus der Ruhe bringen

Tabelle 9: Vergleich der Beispiele für Prozesse der Alltagspsychologie (nach Laucken, 1974)

angesehen. Sie können als aktbefähigende Dispositionen oder als Wissensvorrat angesehen werden.

Unter horizontalen Kopplungen versteht Laucken (1974, S. 171) Dispositionen gleicher Ebene, die „gemäß den Vorstellungen eines Alltagspsychologen kovariieren bzw. sich teilimplizieren.“ Dagegen sind vertikale Kopplungen in alltagstheoretischen Aussagen implizierte Verbindungen verschiedener Ebenen. Die verschiedenen Aussagen zum Begriff *Siegertyp* implizieren beides. Der Begriff selbst als komprimierte Form einer Alltagstheorie kann im Sinne Lauckens als Spitze eines alltagspsychologischen Kopplungsgefüges verstanden werden. Es bestehen gemäß

Willensstärke	Motivationale Prozesse
Emotionalität	Emotionale Prozesse
Reflektiertheit	Kognitive Prozesse
Aufmerksamkeit	Kognitive Prozesse

Tabelle 10: Beispiele für Verknüpfung von Eigenschaften mit der Naiven Prozesstheorie

Laucken Kopplungen sowohl zwischen Dispositionen als auch zwischen der naiven Dispositions- und Prozesstheorie.

Die *fußballspezifischen Fähigkeiten* als Eigenschaftskategorie kovariieren mit der Unterkategorie *Leistung* innerhalb der Hauptkategorie *Situative Verknüpfung*. Die Unterkategorien *Emotionalität* und *Aufmerksamkeit* zeigen sich auch innerhalb der Kernkategorie *Situative Verknüpfung* in den Unterkategorien *Emotionskontrolle* und *Aufmerksamkeitssteuerung*. Es wird deutlich, dass einzelne Inhalte sowohl dispositionalen Charakter haben als auch in Verbindung mit bestimmten Situationen bestehen und, um mit Laucken zu sprechen, kovariieren. Die dispositionstheoretische Eigenschaft *Führungsqualität* kovariiert mit der prozesstheoretischen Kategorie *Führungsrolle* in der Hauptkategorie *Einflussnahme*. Ein weiteres Beispiel dafür ist *Selbstvertrauen* als Eigenschaft bzw. *selbstbewusstes Auftreten* als Teil der *Außendarstellung*.

Die Verknüpfungen von Situation und Verhalten wie in den beiden bereits bekannten Beispielen im Anschluss ist für die alltagspsychologische Erklärung des Phänomens *Siegertyp* zentral:

1. „letztes Jahr Elfmeter verschossen 50000 gepfiffen, Minuten später macht er das Tor, einen anderen kannst du auswechseln nach

verschossenem Elfmeter, daran erkenne ich *Siegertyp*“ (L, Z 338).

2. „wenn du bei allen Äußerlichkeiten, schlechte Platzverhältnisse, schlechter Schiedsrichter, hasserfülltes usw., es wird beleidigt, Gegner vom Schiedsrichter geschützt, noch in Lage in nächsten Spielsituation fußballspezifisches Können über das du verfügst auf höchstem Niveau was du spielen kannst einzubringen, dann bist du *Siegertyp*“ (A, Z 753).

Diese Verknüpfungen von Situation und Verhalten spiegeln sich in der prozentual zweitgrößten Kategorie *Verhalten in Situationen* (31%) wider. Im Sinne Lauckens können die bestimmten Situationen als Aktualisierungsbedingung bestimmter Prozesse und somit auch Dispositionen verstanden werden. Laucken (1974, S. 76) spricht von „wenn-dann-Wissen“ oder „Situationswissen“, wenn die aktuelle Situationswahrnehmung den Handlungsentwurf beeinflusst.

Die Aussagen der Kategorie *Einflussnahme* und *Außendarstellung* repräsentieren, dass der sozialen Interaktion zur Erklärung des Phänomens *Siegertyp* große Bedeutung beigemessen wird. Das Phänomen *Siegertyp* steht gemäß der Alltagstheorien der Experten in Zusammenhang mit einer bestimmten Rolle innerhalb der Mannschaft.

Wie bei Laucken repräsentieren die Expertenaussagen zum *Siegertyp* die Vorstellung, dass Dispositionen nur teilweise angeboren sind. Sie können sich auch im Rahmen einer Persönlichkeitsentwicklung ausbilden. Die Annahme einer solchen Persönlichkeitsentwicklung lässt sich, wie Tabelle 11 auf der nächsten Seite zeigt, bei den meisten Experten nachweisen.

Proband	Beispielaussagen als Paraphrasen
A	Persönlichkeitsentwicklung durch Misserfolgsbewältigung
B	kann sich entwickeln/erwerbbar
C	gentechnisch was mitbringen /Voraussetzungen notwendig
D	kann sich entwickeln, gelernt mit negativen Phasen/ Negativerlebnissen umzugehen
G	von Natur aus <i>Siegertyp</i> /Spieler bringen Voraussetzungen mit
I	überdauernde, extreme Charaktereigenschaft/Persönlichkeits- merkmal
K	anhaltenden Erfolg, erfolgreich bestandene Drucksituationen, 50% Veranlagung
M	kann sich entwickeln, äußere Einflüsse, Erfolgserlebnisse/ erfolgreich bewältigte Drucksituation, nicht angeboren

Tabelle 11: Paraphrasen als Beispielaussagen zur Entwicklung eines *Siegertyps*

2.4 Diskussion

Es wurde geprüft, ob die soziale Kategorie *Siegertyp* allen Experten geläufig ist. Die Expertenaussagen bilden eine überindividuell vorhandene Wissensaggregation (Hänsel, 2008) der sozialen Kategorie *Siegertyp* ab. Allen Befragten ist der Begriff *Siegertyp* bekannt. So kann er als im Fußballsport gültiger und verbreiteter Begriff bezeichnet werden. In den alltagspsychologischen Verknüpfungen der Experten manifestiert sich das zu untersuchende alltagspsychologische Phänomen.

Ziel war es, ein überindividuelles Kategoriensystem der Alltagstheorien der sozialen Kategorie *Siegertyp* zu identifizieren. Die Ergebnisse der Studie 1 ermöglichen anhand der vier Hauptkategorien und ihrer Unterkategorien eine genauere Beschreibung der sozialen Kategorie *Siegertyp*. Sie können allerdings nicht im Sinne einer fest umrissenen Definition verstanden werden, sondern sind rein deskriptiver

Art. Innerhalb der einzelnen Kategorien finden sich Abweichungen und punktuell auch Widersprüche. So widersprechen sich innerhalb der *Eigenschaften* bei der Unterkategorie *Führungsqualität* die Paraphrasen *egoistisch* und *mannschaftsdienlich*, bei der Unterkategorie *Emotionalität* die Paraphrasen *empfindet Niederlagen als schlimm* und *überbewertet Spiele/Ergebnisse nicht*. Einzelne Paraphrasen wie *fordert Bälle* repräsentieren je nach Sinnkontext verschiedene Kategorien. Sie können im Sinne eines Grundmusters, d.h. Kategorie *Eigenschaft*, oder als besonderes Merkmal geknüpft an bestimmte, negative Spielsituationen eingeordnet werden.

Es zeigt sich, dass die aus den Medienzitate abgeleiteten Inhalte auch in den Expertenaussagen manifest werden. Die Medienzitate transportieren die Überzeugung, dass es, um ein *Siegertyp* zu sein, eine notwendige aber keine hinreichende Voraussetzung ist, ein sehr guter Spieler zu sein. Sie repräsentieren ein *Mehr*, das, wodurch sich ein *Siegertyp* von einem sehr guten Spieler abhebt:

1. „Wenn sie dir einen Big Point anbieten, musst du zur Stelle sein und die absolute Spannung aufbauen“ (kicker sportmagazin, Wild, 2001, S. 22).
2. „der dann eiskalt zuschlägt, wenn anderen die Knie schlottern“ (Frankfurter Allgemeine Zeitung, Zorn, 2011, S. 20).
3. „Abgestiegen ist er nie, wenn andere Spieler verkrampfen blüht Hanke erst richtig auf“ (Stuttgarter Zeitung, Theweleit, 2011).
4. „Auf dem Rasen wachte er darüber, dass die taktischen Vorgaben verwirklicht wurden, und er programmierte die Kollegen auf

Sieg. So erzählte Marcel Desailly, sein Nachfolger als Kapitän der Nationalelf, dass allein Deschamps in den letzten Minuten des EM-Finals bei 0 : 1 Rückstand noch an den Ausgleich glaubte und die anderen mitriss: „Ohne ihn hätten wir nie gewonnen.“ (Süddeutsche Zeitung, Itzel, 2001, S. 38).

Die Kategorien *Eigenschaften* und *Situationsbezug* enthalten beide in der Unterkategorie *fußballspezifische Eigenschaften* bzw. *Leistung* die Komponente überdurchschnittlicher fußballerischer Fähigkeiten und weisen sie als notwendigen, konstitutiven Bestandteil der sozialen Kategorie aus. Ihre weiteren Unterkategorien bilden das angesprochene *Mehr* ab, das in der alltagspsychologischen Theorie einen *Siegertyp* von einem sehr guten Spieler unterscheidet.

Die in der Kategorie *Eigenschaften* erfassten besonderen, zugewiesenen überdauernden Persönlichkeitsmerkmale oder Dispositionen werden gemäß den Expertenaussagen in besonderer Weise in negativen Phasen, Druck- und Entscheidungssituationen aktualisiert und geknüpft an diese zur Bedingung der Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp*.

In den Hauptkategorien *Einflussnahme* und *Außendarstellung* wird das einen sehr guten Spieler übersteigende *Mehr* der sozialen Kategorie *Siegertyp* besonders deutlich. Diese beiden Kategorien bringen die zugewiesene erfolgsrelevante Bedeutung der Wirkung eines *Siegertyps* auf seine soziale Umwelt direkt zum Ausdruck.

Die vierte Hauptkategorie *Außendarstellung* weist auf einen möglichen Zusammenhang mit bestimmtem Selbstdarstellungsverhalten hin. Diesem wird in der quantitativen Studie nachgegangen.

Das überindividuell identifizierte Kategoriensystem zeigt eine Gewichtung in den alltagstheoretischen Aussagen der Experten zum Phänomen *Siegertyp*. Bei der Quantifizierung dieses überindividuellen Kategoriensystems wurden, wie bereits im Kontext der Erläuterungen des methodischen Vorgehens (siehe Kapitel 2.2 auf Seite 24) dargestellt, auch sich wiederholende Paraphrasen der einzelnen Experten berücksichtigt. So ist es möglich, dass stark ausgeprägte alltagstheoretische Vorstellungen einzelner Experten den Umfang bestimmter Kategorien unverhältnismäßig beeinflussen. Dies könnte bei einer vergleichenden Auswertung der Einzelinterviews vermieden werden. Allerdings scheint ein solcher Vergleich für die Erfassung und Strukturierung des komplexen und überindividuellen Phänomens nicht sehr fruchtbar.

Laucken (1974) analysiert zur Erarbeitung der Naiven Verhaltenstheorie einzelne Aussagen zu konkreten Verhaltensklärungen. Die Erhebung der Expertenaussagen zum Phänomen *Siegertyp* war inhaltlich orientiert. Die Experten präsentieren ihre Alltagstheorien auf Basis von erinnerten oder imaginierten Szenarien. Sie orientieren sich an beispielhaften Personen, um ihre Vorstellungen zu verbalisieren:

„Rückstand null zwei, Ko-Spiel in Halbzeit oder Mitte zweite Halbzeit gibt *Siegertyp* richtig Gas, haut einen durch Grätsche um, macht Solo, findet richtigen Worte“ (N, Z 47).

Es zeigt sich weiter, dass der Einzelne seine Alltagstheorie zu dem Phänomen zum einen aus eigenen Erfahrungen entwickelt, was sich jeweils in der episodischen Phase des Interviews mit persönlichen Erlebnisberichten widerspiegelt. Die Experten hingegen berichten selbst erlebte Episoden im Kontext des Phänomens:

„in Rust eins null geführt, die schlecht, gedacht passiert nichts, sie mit zwei Fehlern aufgebaut, zwei eins hinten, dann wollte keiner mehr Ball, keine Kommunikation mehr auf Platz, jeder probiert dass er irgendwie sein Ding spielt, da hat genau das gefehlt, gedacht im zentralen Bereich im Mittelfeld hätte es *Siegertyp* gebraucht“ (M, Z 245).

Zum anderen prägen sich die Vorstellungen auch in sozialen Vermittlungsprozessen aus. Dies ist neben der direkten, persönlichen Kommunikation zwischen Trainern und Spielern auch die Ebene der öffentlichen Kommunikation über die Medien. Die Medien prägen Begriffe und damit verbundene Inhalte. Es ist zu diskutieren wie stark ihr Einfluss auf die alltagspsychologischen Konstrukte der Experten ist. Denn die Begriffe in den Medien wirken, so lässt sich aus den geführten Expertengesprächen entnehmen, auch im Sinne einer Rückkopplung auf die Akteure, nämlich Spieler und Trainer. Natürlich sind auch sie Empfänger der Medienprodukte. Die Medien stehen im ständigen Konkurrenzkampf um den Leser oder Zuschauer, um Einschaltquoten und Werbegelder. Ihre Geschichten müssen sich gut verkaufen. Die Berichte und Geschichten sind interessant, wenn sie an einzelnen Personen aufgehängt sind, wenn sie von Typen erzählen, von Siegern und Verlieren berichten – als auch von *Siegertypen*. So ist die soziale Kategorie *Siegertyp* auch Ausdruck der Personifizierung und Polarisierung durch die Medien.

Kritisch ist anzumerken, dass kein weiterer Auswerter die transkribierten Interviews analysiert hat und somit das identifizierte Kategoriensystem nicht mit einer zweiten Bearbeitung abgeglichen werden

konnte.

Die Stichprobe entstammt etwa zur Hälfte dem persönlichen Umfeld des Autors. Eine Verwendung der Begriffe Siegertyp oder Siegermentalität in informellen Gesprächen über Fußball zu anderen Zeitpunkten kann nicht ausgeschlossen werden. Alle Experten sind auch Träger der durch die Medien mit den Begriffen vermittelten Vorstellungen. Es muss aber darauf hingewiesen werden, dass keiner der Experten eine Notwendigkeit gesehen haben kann, dem Interviewer in seinen Überlegungen und Vorannahmen zu entsprechen oder entgegenzukommen bzw. eine schnelle gegenseitige Verständigung zu erlangen. Besonders die Trainer aus dem professionellen Fußball habe ich den Interviews als kritisch hinterfragend und die Begriffe überprüfend erlebt.

Weiter ist zu hinterfragen, wie sehr sich die interviewten Experten selbst als Siegertyp verstehen und sich daher mit den im Begriff gebündelten Inhalten identifizieren und die kritische Distanz bei der Analyse verloren geht.

Ausgehend von diesen Überlegungen ist festzustellen, dass es weiterführend gewesen wäre, bei der Befragung der Experten nicht nur vom Begriff Siegertyp und Siegermentalität auszugehen, sondern mehrere Begriffe zu Grunde zu legen wie beispielsweise *Wettkampftyp*, *Verlierertyp* oder *Trainingsweltmeister* und somit auch eine negative Ausprägung der alltagspsychologischen Vorstellungen mit den Interviewpartnern zu diskutieren.

Von Interesse scheint auch die vom Autor wie oben angedeutet bislang nur kurz in Erwägung gezogene Verwendung der Repetory Grid Technik zur Identifizierung und zum Vergleich der subjektiven Theo-

rien der Experten zu erfolgsrelevanten psychischen Eigenschaften und Verhaltensweisen im Fußball.

Vor dem Hintergrund dieser Überlegungen könnte eine Erforschung des Phänomens *Siegertyp* auch im Kontext der Theorie der Sozialen Repräsentationen fruchtbar sein. Einzelne der im Rahmen dieser Theorie genannten Strukturen wie figurative Schemata, Kern und Peripherie (Wagner, 1994) und die von Wagner als Verobjektivierung und Verankerung (Wagner, 1994) bezeichneten Prozesse scheinen enthalten zu sein.

Die weitere Untersuchung orientiert sich an der Frage, inwiefern sich die alltagstheoretischen Konzepte der Experten real auf der Objektenebene auffinden lassen und welche mögliche praktische Relevanz sich ableiten lässt. Wie kann das die sehr guten fußballerischen Fähigkeiten übersteigende *Mehr* erfasst und operationalisiert werden?

In den Kategorien *Einflussnahme* und *Außendarstellung* zeigt sich, dass die Experten in der Außenwirkung ein zentrales Charakteristikum für *Siegertypen* sehen. Die Kategorie *Einflussnahme* enthält Verhaltensweisen zur direkten Unterstützung der Mitspieler. Die Kategorie *Außendarstellung* impliziert eine Beeinflussung der Interaktionspartner und eine gezielte Wirkung auf das Umfeld durch nonverbale Signale. Eine Beeinflussung der Gegner und Mitspieler durch bestimmte Verhaltensweisen im Sinne von Eindruckssteuerung ist zu vermuten. Daher wird in der Kategorie *Außendarstellung* ein Ansatzpunkt für die weiteren Untersuchungen gesehen. Ausgehend von diesen Überlegungen entsteht die Fragestellung, ob im Selbstdarstellungsverhalten Erklärungsansätze für die Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp*

zu finden sind.

3 Studie 2 – Zusammenhänge zwischen der Kategorisierung als *Siegetyp* und Selbstdarstellung

3.1 Problemstellung

In den Hauptkategorien *Einflussnahme* und *Außendarstellung* wird das einen sehr guten Spieler übersteigende *Mehr* der sozialen Kategorie *Siegetyp* besonders deutlich. Sie enthalten die zugewiesene besondere Bedeutung der Wirkung eines als *Siegetyp* kategorisierten Spielers nach außen auf seine Mit- und Gegenspieler. Die Kategorie *Außendarstellung* und ihre Unterkategorien repräsentiert, wie Tabelle 7 auf Seite 57 verdeutlicht, in besonderer Weise die Steuerung der eigenen Wirkung nach außen:

Auftreten	Selbstbewusst, souverän, konzentriert, extrovertiert, signalisiert Siegeswillen
Ausstrahlung	Besondere Ausstrahlung, Souveränität, gewisse Aura, natürliche Autorität, erfolgsversprechend
Körpersprache	Positive Körpersprache, aufrechtes Laufen, Kopf hoch, Körpergröße, Gestik
Mimik	Besonderer Gesichtsausdruck, Siegeswillen im Gesicht, Tunnelblick, verzerrter Blick
Sonstige	Fällt auf durch Engagement, Körpersprache/Gestikulieren überbewertet

Tabelle 12: Unterkategorien zur Hauptkategorie Außendarstellung

Die Experteninterviews zeigen, dass Spieler selbst über die soziale Kategorie *Siegetyp* verfügen. Der sozialen Kategorie ist eine Steigerung der Erfolgswahrscheinlichkeit immanent. Es scheint erstrebenswert, als *Siegetyp* wahrgenommen und kategorisiert zu werden. Wer als *Siegetyp* kategorisiert wird, hat sozusagen einen besonders guten

Eindruck hinterlassen und steigert die Erfolgchancen seiner Mannschaft, wie auch seine eigenen Karrierechancen. Daher wird vermutet, dass die Spieler vor dem Hintergrund ihrer sozialen Kategorie *Siegertyp* bewusst oder unbewusst bestimmte Verhaltensweisen entwickelt haben und präsentieren, um einen bestimmten Eindruck zu hinterlassen, um als *Siegertyp* wahrgenommen zu werden. Die bewusste oder unbewusste Absicht einen bestimmten Eindruck machen zu wollen, ist der Kern der Impression-Management-Theorie (Mummendey, 2006) und weist auf einen möglichen Zusammenhang zwischen der Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* und Selbstdarstellungsverhalten hin. Mit Mummendey (2006, S. 14) lässt sich ein Fußballspiel kennzeichnen als eine Situation, in der „explizit oder sogar in spektakulärer Weise Selbstdarstellung betrieben wird, wie etwa im Showgeschäft“. Denn ein Fußballspiel ist als öffentliche Veranstaltung, wie ein Theaterstück, auch auf Publikum ausgerichtet und findet immer vor Beobachtern statt, die die einzelnen Spieler unabhängig vom Niveau, auf dem gespielt wird, auch beurteilen. Auch in jedem Training präsentieren sich die Spieler ihren Mitspielern, Gegnern wie auch dem Trainer. Ausgehend von diesen Überlegungen ergibt sich die Frage, ob Spieler in dieser in besonderer Weise geeigneten Situation mehr oder weniger bewusst versuchen, über bestimmte Verhaltensweisen den Eindruck, den sie auf ihr Umfeld machen, zu steuern. Können zwischen den Spielern Unterschiede in ihrer Tendenz zum Impression-Management nachgewiesen werden?

In der zweiten Studie soll von dieser Frage ausgehend geprüft werden, inwieweit sich eine unterschiedliche Eindruckssteuerung durch die

Spieler darauf auswirkt, ob sie als *Siegertyp* wahrgenommen werden oder eben nicht. Steht die Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* mit deren Impression-Management in Zusammenhang?

3.1.1 Die Impression-Management-Theorie

Im Folgenden sind in kurzer Form die verschiedenen gebräuchlichen Termini und begrifflichen Unterscheidungen innerhalb der Selbstdarstellungspsychologie zusammengefasst.

Mummendey (2006, s.50) formuliert den Kernsatz der Impression-Management-Theorie wie folgt: „Individuen kontrollieren in sozialen Interaktionen den Eindruck, den sie auf andere Personen machen.“

Ausgangspunkt der Forschungen zum Impression-Management sind die Alltagsbeobachtungen von Goffman (1959, 1971, 2003). Er vergleicht alltägliche Interaktionssituationen mit dem Bühnenschauspiel. Goffman veranschaulicht die allgemeinmenschliche Tendenz, einen *guten Eindruck* hinterlassen zu wollen, und berücksichtigt so den intentionalen Aspekt von Selbstdarstellungsverhalten. Mit der Theatermetapher betont er darüber hinaus die zentrale Bedeutung des Publikums, bzw. der Orientierung des Selbstdarstellungsverhaltens nach außen. Entlang der Vorstellung vom Bühnenschauspiel entsteht und besteht das Selbst oder die Identität einer Person nach Goffman in bzw. durch die verschiedenen Rollen, die es spielt. Der Eindruckssteuerung eines Individuums liegt eine dynamische innere Struktur des Selbstkonzepts zugrunde.

Die Übernahme einer Rolle also Selbstdarstellung oder Eindruckssteuerung darf nicht automatisch als eine vorgespielte, unwirkliche Rea-

lität oder gar bewusste Manipulation oder Täuschung des Publikums verstanden werden (vgl. Merzbacher, 2007, S. 44). Hierzu merken Jones und Pittman (1982) an: „It is also by no means implied that strategic selfpresentational features are necessarily false, distorted or seriously discrepant from the phenomenal self“ (Jones & Pittman, 1982, S. 240, zitiert nach Merzbacher, 2007, S. 48). Um die Selbstdarstellung vom Verdacht einer Täuschung des Gegenübers zu befreien, verwenden Laux und Weber (1993) den Begriff „Selbstinterpretation“. Er ist so zu verstehen, dass wechselnd verschiedene identitätskonstituierende Selbstbilder präsentiert werden, das Selbst wird jeweils in der Präsentation, ähnlich einer Rolle interpretiert (vgl. Merzbacher, 2007, S. 12).

Bereits 1902 beschreibt Cooley (1902, zitiert nach Mummendey, 1995) mit dem Begriff *looking glass self* den Prozess der Selbstdefinition eines Individuums über die Beziehungen zu anderen und die darin enthaltenen Rückmeldungen. Die Eindruckssteuerung wirkt, wie schon bei Goffman grundgelegt, in einem transaktionalen Prozess auf das Individuum zurück, wie das folgende Schaubild verdeutlicht.

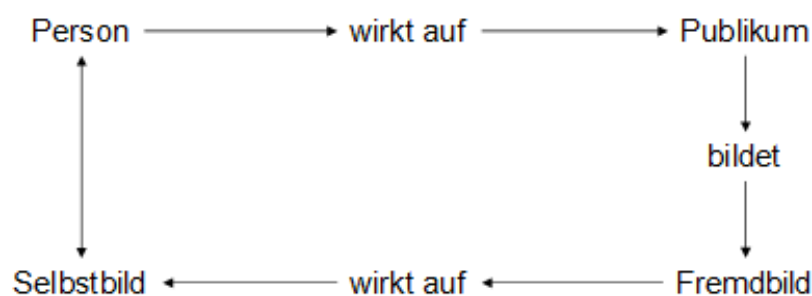


Abbildung 15: Wechselbeziehung zwischen Selbst- und Fremdbild in der Impression-Management-Theorie (Mummendey, 1995, S. 129)

Schlenker (2003) fasst mit einem weiten Verständnis Selbstdarstellung folgendermaßen zusammen:

Selbstdarstellung umfasst alle Versuche, mit Hilfe von verbalem und nonverbalem Verhalten, Formen des Auftretens oder der äußeren Erscheinung Bilder der eigenen Person zu vermitteln. Wenn wir uns selbst darstellen, versuchen wir, den Eindruck zu kontrollieren und zu steuern, den wir auf andere Menschen machen. Damit beeinflussen wir, wie sie uns wahrnehmen und behandeln und als mögliche Folge davon auch, wie wir uns selbst sehen. Selbstdarstellung kann in hoch bewusster Form, aber auch weitgehend ohne bewusste Kontrolle ablaufen. Selbstdarstellung erfolgt nicht nur gegenüber realen Personen, sondern auch gegenüber bloß vorgestellten Interaktionspartnern ... Selbstdarstellung gegenüber realen Personen ist nicht nur auf öffentliche oder formelle Situationen beschränkt (z.B. Bewerbungsgespräche), sondern betrifft auch private und intime Interaktionen mit Freunden, Familienmitgliedern, Therapeuten etc. Über die übliche Auffassung hinausgehend kann sich die Darstellung sogar primär an das eigene Selbst und somit an ein inneres Publikum richten (vgl. Schlenker, 2003) (Laux & Renner, 2005, S. 486, zitiert nach Merzbacher, 2007, S. 42).

Die vorstehend zu findende Abbildung 15 veranschaulicht den Rückkopplungsprozess von Selbstdarstellungsverhalten auf das Selbstbild. Nach dem eben wiedergegebenen weiten Verständnis von Schlenker kann jede soziale Interaktion als Selbstdarstellungsverhalten gesehen

werden. Das Verhalten muss nicht bewusst gesteuert und geplant sein. Man kann sich nach diesem offenen Verständnis sozusagen nicht *nicht* darstellen.

Die experimentelle Erforschung von Selbstdarstellungsverhalten, wie mit der Impression-Management-Theorie, legt allerdings ein engeres Konzept zugrunde. Dabei wird der intentionale Aspekt von Selbstdarstellung betont. Es geht um das reflektierte und zielorientierte Handeln von Personen, mit dem sie sich bemühen, den Eindruck, den sie auf andere machen, zu steuern.

Schlenker (2003) unterscheidet Impression-Management und Self-Presentation danach, ob sich die Eindruckssteuerung auf die Person selbst bezieht: „Impression-Management is the goal-directed activity of controlling information in order to influence the impressions formed by an audience. Through impression-management, people try to shape an audience’s impressions of a person (e.g., self, friends, enemies), a group ..., an object ..., an event ... or an idea When people try to control impressions of themselves, as opposed to other people or entities, the activity is called self-presentation“ (Schlenker, 2003, S. 492, zitiert nach Merzbacher, 2007, S. 48).

Eine Unterscheidung der Begriffe Image-Control, Self-Presentation und Impression-Management zur Bezeichnung der Theorie kann laut Mummendey (1995) vernachlässigt werden. Sie können alle als Selbstdarstellungstheorien im engeren Sinn verstanden werden.

Da für meine Fragestellung primär die Darstellung der eigenen Person vor Interaktionspartnern, wie Publikum und Mit- bzw. Gegenspielern, von Betracht ist, orientiere ich mich am Begriff Impression-

Management, denn er bringt die intentionale Komponente der Eindruckssteuerung gegenüber den Interaktionspartnern meiner Meinung nach am klarsten zum Ausdruck.

3.1.2 Erklärungsansätze für ein Eindruck steuerndes Verhalten

Die Impression-Management-Theorie basiert lediglich auf der allgemeinmenschlichen Annahme, dass es sinnvoll und erstrebenswert ist, die in der Interaktion stattfindende Bedeutungszuschreibung zu kontrollieren, d.h. einen guten Eindruck zu machen und positive soziale Rückmeldungen zu erfahren. Dies ist, so Mummendey (1995, S. 134), die einzige theoretische Vorannahme der Theorie.

Zur Erklärung von Eindruck steuerndem Verhalten werden also nur diese einfachen lernpsychologischen Voraussetzungen sozialer Verstärkungsprozesse beansprucht (Arkin, 1980). Arkin sieht die Erklärung für Eindruck steuerndes Verhalten weniger in der Person oder deren Motiven, als in den verstärkenden situativen Bedingungen (vgl. Arkin, 1980, zitiert nach Mummendey, 1995, S. 131).

Dies belegen Tedeschi, Schlenker und Bonoma (1971) in ihrer grundlegenden Arbeit, die am Anfang der experimentellen Arbeiten mit der Impression-Management-Theorie steht. Sie setzen sich kritisch mit der Theorie der kognitiven Dissonanz von Festinger (1957) und dem zugehörigen Experiment auseinander und kommen zu dem Schluss, dass einzelne sozialpsychologische Phänomene - im genannten Beispiel eine Einstellungsänderung - mit der Impression-Management-Theorie erklärt werden können. Diese Phänomene sind also in der sozialen Inter-

aktion begründet und nicht auf innerpsychische Zustände zurückzuführen, wie es die Dissonanztheorie oder andere psychologische Ansätze nahelegen (vgl. Mummendey, 1995, S. 122).

Andere Autoren sehen, analog zu den Konsistenztheoretikern, das Bedürfnis nach Selbstwerterhöhung als Motiv von Selbstdarstellungsverhalten. Diese motivationstheoretischen Ansätze betonen die Bedeutung des Selbstdarstellungsverhaltens für das Selbstkonzept über die sozialen Rückmeldungen. Im Sinne eines Motivs wird auch das Bedürfnis nach *Einfluss und sozialer Macht* verstanden (vgl. Tedeschi, Linkskold & Rosenfeld, 1985, zitiert nach Mummendey, 1995, S. 132). Auch Schlenker sieht, wie oben dargestellt, Selbstdarstellung als vom Individuum, von innen heraus kommende, zielgerichtete Aktivität.

Mummendey (2006) resümiert die verschiedenen Positionen:

„Während etwa Arkin (1980) hervorhebt, dass Selbstdarstellungsverhalten unter der Kontrolle von Verstärkungsprozessen stehe, betonen Schlenker, Britt und Pennington (1996) den Aspekt einer zielgerichteten Aktivität des Individuums. Andere motivationspsychologische und konsistenztheoretische Ansätze postulieren z.B. ein Selbstdarstellungs-Motiv im Sinne des Strebens nach Aufrechterhaltung, Verteidigung und Erhöhung des Selbstwertes oder nach der Herstellung von Konsistenz zwischen dem Selbstbild und sozialem Feedback. So nimmt etwa Swann in seiner Theorie der Selbstverifikation an, dass Individuen bereits bei der Informationssuche danach streben, das Bild, das sie von sich selbst gewinnen, von anderen Personen bestätigt zu finden - ,bringing social

reality into harmony with the self“ (vgl. Swann, Rentfrow & Guinn, 2003 , zitiert nach Mummendey, 2006, S. 50f).

Mummendey betont die Allgemeingültigkeit der Impression-Management-Theorie und weist daraufhin, dass sie „mit einem Minimum an Vorannahmen ein Maximum an sozialen Verhaltensweisen“ (Mummendey, 1995, S. 134) zu erklären versucht. Weiter konstatiert er:

„Anders als die auf innerpsychische Balance oder Konsonanz abzielenden Selbstkognitions- und Selbstregulationstheorien werden von der Impression-Management-Theorie die für das Selbstdarstellungsverhalten ausschlaggebenden Umstände stärker in die soziale Situation, in die Interaktion zwischen Individuen verlagert; vorausgesetzt werden anscheinend lediglich die allgemeinen lernpsychologischen Verhaltensregeln“ (Mummendey, 1995, S. 134).

Nachdem im vorhergehenden Kapitel 3.1.1 auf Seite 72 verschiedene theoretische Akzentuierungen von Selbstdarstellung dargestellt und in Kapitel 3.1.2 auf Seite 76 unterschiedliche Erklärungsansätze für Eindruck steuerndes Verhalten zusammengestellt wurden, gibt das folgende Kapitel 3.1.3 einen Überblick über konkrete Verhaltensweisen, die als Eindruck steuernd erfasst und strukturiert worden sind.

3.1.3 Verhaltensweisen zur Eindruckssteuerung

Einzelne Autoren haben das Verhalten zur Eindruckssteuerung nach unterschiedlichen Gesichtspunkten strukturiert. Die eingearbeiteten

Verhaltensweisen und ihre begriffliche Fassung sind bei den verschiedenen Autoren weitgehend übereinstimmend vorzufinden. Sie wurden entweder experimentell erfasst oder beruhen auf Alltagsbeobachtungen.

Jones und Pittman (1982) haben fünf Gruppen von Eindruck steuernden Verhaltensweisen unterschieden und als Selbstdarstellungsstrategien abstrahiert. Sie differenzieren dabei verschiedene, erwünschte und unerwünschte, Wirkungen, die mit ein und demselben Verhalten erzielt werden können.

Bezeichnung der Strategie	Angestrebte Attribution	Riskierte negative Attributionen	Prototypisches Verhalten
Sich beliebt machen, Ingratiation	Sympathisch, liebenswert	Kriecherisch, konformistisch, unterwürfig	Meinungskonformität, loben, schmeicheln, Gefallen tun
Sich als kompetent darstellen, Self-promotion	Kompetent, effektiv	Eingebildet, angeberisch, betrügerisch	Eigene Leistungen und Fähigkeiten herausstellen
Sich als Vorbild darstellen, Exemplification	Moralisch überlegen, wertvoll, vorbildlich, selbstaufopfernd	Heuchlerisch, scheinheilig	Selbstverleugnung, helfen
Andere einschüchtern, Intimidation	Gefährlich, stark	Großmäulig, kraftlos	Drohen, Ärger zeigen, Imponierverhalten
Sich als hilfsbedürftig darstellen, Supplication	Hilflos, glücklos, behindert	Faul, fordernd, stigmatisiert	Selbstabwertung, Hilfesuche

Tabelle 13: Strategische Selbstdarstellungskategorien nach Jones und Pittmann 1982 (nach Merzbacher, 2007, S. 49)

Dem von Jones und Pittman (1982) für einzelne Verhaltensweisen der Selbstdarstellung verwendeten Begriff Strategie stellen Tedeschi et al. (1985) unter Berücksichtigung der zeitlichen Perspektive den Begriff Taktik gegenüber. Sie unterscheiden zwischen situationsübergreifenden Strategien und situationsspezifischen Taktiken und der jeweiligen Ausrichtung: assertiv, durchsetzungsbereit oder defensiv. Unter assertiven Strategien oder Taktiken werden Verhaltensweisen verstanden, die versuchen, aktiv eigene Interessen durchzusetzen. Defensive Verhaltensweisen sind auf Verteidigung des Selbstkonzeptes ausgerichtet. Aus den dargestellten Begriffen ergibt sich ein Vierfelderschema, welches Tabelle 14 darstellt. Es ermöglicht die Einordnung verschiedenster Verhaltensweisen.

	Assertiv	Defensiv
Strategie	Assertive Strategie: Versuche eine langfristige vorteilhafte Identität aufzubauen	Defensive Strategie: „Chronische“ Versuche, sich gegen Bedrohungen der eigenen Identität zu schützen
Taktik	Assertive Taktik: Versuche, für eine konkrete Situation eine Identität aktiv aufzubauen	Defensive Taktik: Versuche, eine vorteilhafte Identität wiederherzustellen, Stigmatisierung zu vermeiden

Tabelle 14: Vierfelderschema für Impression-Management-Techniken (Tedeschi et al., 1985 , zitiert nach Merzbacher, 2007, S. 51)

Mummendey weist auf die Widersprüchlichkeit und Problematik solcher Systematiken hin: „Empirisch nachgewiesen wurde bislang lediglich die Dichotomie von assertiver und defensiver Selbstdarstellung“ (Mummendey, 2006). Er erwähnt mit Jones und Pittman (1982), dass es typische Aneinanderreihungen von Strategien oder Taktiken gibt. So

bauen *sich beliebt machen*, *Eigenwerbung* und *sich als beispielhaft darstellen* quasi auf einander auf. Widersprüchlich wäre es dagegen, z.B. Eigenwerbung zu betreiben und gleichzeitig hilfsbedürftig erscheinen zu wollen (vgl. Mummendey, 1995, S. 139).

Auch Schütz (1998) sieht Widersprüche und Abgrenzungsprobleme und weist darauf hin, dass auch assertive Verhaltensweisen dazu dienen, bestimmte Selbstbilder aufrechtzuerhalten (vgl. Merzbacher, 2007, S. 53). Mummendey zieht es daher vor, von Selbstdarstellungstechniken zu sprechen und diese lediglich nach positiv, „im Sinne der Zuschreibung positiv bewerteter Merkmale an die eigene Person“ (Mummendey, 1995, S. 140), und negativ zu klassifizieren. Aufgrund vielfacher Überschneidungen sieht er genauere Ordnungsversuche kritisch, kommt aber zu folgender Aufstellung, die für mein Vorhaben im Sinne einer Übersicht verstanden werden soll:

Positive Selbstdarstellungstechniken sind

- Eigenwerbung betreiben (self-promotion)
- Hohe Ansprüche signalisieren (entitlements)
- Hohes Selbstwertgefühl herausstellen (self-enhancement) und übertreiben (overstatement)
- Sich über Kontakte aufwerten (BIRGing = basking in reflectet glory)
- Kompetenz und Expertentum signalisieren (competence, expertise)
- Beispielhaft erscheinen (exemplification)
- Attraktivität herausstellen (personal attraction)
- Hohen Status und Prestige herauskehren (status, prestige)
- Glaubwürdigkeit und Vertrauenswürdigkeit herausstellen (credibility, trustworthiness)
- Sich beliebt machen, sich einschmeicheln (ingratiation, other-enhancement)

Negative Selbstdarstellungstechniken sind

- Entschuldigen, Abstreiten von Verantwortlichkeit (apologies, excuses), Rechtfertigen (justification, accounts) in misslichen Lagen (predicaments)
- Widerrufen, ableugnen, dementieren, vorsorglich abschwächen (disclaimers)
- Sich als unvollkommen darstellen
- Understatement
- Hilfsbedürftig erscheinen (supplication)
- Symptome geistiger Erkrankung zeigen
- Bedrohen, einschüchtern (intimidation)
- Abwerten anderer (blasting) (Mummendey, 1995, S. 140f)

Mummendey stellt in seiner Psychologie der Selbstdarstellung diese einzelnen Techniken und dazugehörige Untersuchungen überblicksartig dar. Die meisten dieser Techniken sind unabhängig von experimentellen Belegen von alltagspsychologischer Evidenz.

Die Impression-Management-Technik der *self-promotion* kann als übergeordnet verstanden werden. Man betreibt Eigenwerbung und versucht sich selbst positiv darzustellen. Hier lassen sich gemäß Tedeschi et al. (1985) die aufgeführten Techniken *entitlements*, *enhancements* und *BIRGing-and-blasting* einordnen (vgl. Mummendey, 1995, S. 142). Die self-promotion geschieht über die Vermittlung des Eindrucks einer hohen eigenen Leistungsfähigkeit und Kompetenz. Man präsentiert sich als mit positiven Eigenschaften ausgestattet. „Das Ziel von self-promotion ist also vorrangig die Anerkennung von Leistungsfähigkeit, nicht persönliche Beliebtheit“ (Mummendey, 1995, S. 142). Diese Unterscheidung findet sich auch in der Aufstellung von Jones und Pittman (1982), wie auch in Tabelle 13 auf Seite 79 gezeigt.

Verhaltensweisen, die das Ziel verfolgen möglichst *beispielhaft zu erscheinen*, schätzt Mummendey besonders für Menschen in Führungspositionen als vorteilhaft ein. Persönliche *Attraktivität* beschreibt er als „eine vielfältig einwechselbare und fast universell verwendbare Ressource“ (Mummendey, 1995, S. 150). Diese Bedeutung sieht er auch für Glaubwürdigkeit und Vertrauenswürdigkeit gegeben.

Mummendey schreibt zur Technik des *Sich beliebt machen/einschmeicheln*: „Wie bei vielen anderen Selbstdarstellungsweisen scheint Weniges und Maßvolles von den Interaktionspartnern oftmals als angenehm und positiv, Zuviel und Übertriebenes dagegen als abstoßend und negativ bewertet zu werden“ (Mummendey, 1995, S. 155). Diese Ambivalenz des Selbstdarstellungsverhaltens wird auch aus dem Schema von Jones und Pittman (1982) ersichtlich. Sie zeigen, dass die einzelnen Verhaltensweisen dem Risiko unterliegen, vom Interaktionspartner nicht im angestrebten Sinne aufgenommen zu werden oder als unrealistisch und damit als Täuschung beurteilt zu werden.

Anknüpfend an die verschiedenen theoretischen Überlegungen und allgemein erfassten Verhaltensweisen zur Selbstdarstellung sind im folgenden Kapitel 3.1.4 verschiedene Ansätze zur Operationalisierung dieses Selbstdarstellungsverhaltens aufgeführt.

3.1.4 Differentiell-psychologische Operationalisierung von Impression-Management

Wie in Kapitel 3.1.3 dargestellt liegen bezüglich der einzelnen Techniken der Selbstdarstellung und der Taxonomie bei den verschiedenen Autoren viele Übereinstimmungen vor. Bei der Operationalisie-

rung von Impression-Management zeichnet sich aber keine eindeutige Tendenz für die Verwendung einer Skala oder eines Ansatzes ab. Sowohl Mummendey (1995) als auch Merzbacher (2007) stellen fest, dass bislang kaum Arbeiten vorliegen, in denen Impression-Management differentiell oder persönlichkeitspsychologisch erforscht wird.

Mummendey (1995) sieht Operationalisierungen von Selbstdarstellungsverhalten auf Basis des Self-Monitorings als unzureichend an. Er weist auf die Differenz zwischen den mit dem Self-Monitoring erfassbaren kognitiven Prozessen der Selbstüberwachung und dem tatsächlich gegenüber Interaktionspartnern sich manifestierenden Selbstdarstellungsverhalten hin.

Zur Betrachtung von Untersuchungen zur sozialen Erwünschtheit unter selbstdarstellungspsychologischer Perspektive ist zunächst festzustellen, dass dieser Zugang keine direkte differentiell-psychologische Operationalisierung von Eindruckssteuerung im engeren Sinne bietet. Soziale Erwünschtheit kann als Motiv der Selbstdarstellung verstanden werden. Was jeweils als sozial erwünscht eingeschätzt wird, unterliegt situativen Einflüssen. Als Bewertungsbasis gelten soziale Werte und Normen. Die Tendenz, gemäß der sozialen Erwünschtheit im Sinne eines Persönlichkeitsmerkmals zu antworten, wurde in verschiedenen Skalen zu erfassen versucht. Mummendey und Eifler (1994) geben zu bedenken, dass es sich bei den Skalen doch „eher um eine klassische ‚Lügenskala‘, also um den Versuch zur Erfassung eines spezifischen Response-set, als um ein Messinstrument handelt, das das Ausmaß der Neigung zur Selbstdarstellung eines Individuums erfassen soll“ (Mummendey & Eifler, 1994, S. 3). Merzbacher (2007) sieht in

einer bisher noch nicht erfassten stabilen und differentiellen Antworttendenz aus Perspektive der Selbstdarstellung eine Form von Selbstdarstellungsverhalten in der Situation der Fragebogen-Beantwortung (vgl. Merzbacher, 2007, S. 79).

Mummendey ist, wie bereits dargestellt, geleitet von einem engen Verständnis des Selbstdarstellungsverhaltens „im Sinne einer aktiven Einflussnahme des Individuums auf antizipierte Beurteilungen dieses Individuums durch andere“ (Mummendey & Eifler, 1994, S. 3). Ausgehend von diesem engen Verständnis entwickelt er mit Eifler eine Skala zur Erfassung der Tendenz zur Selbstdarstellung (vgl. Mummendey & Eifler, 1994). Dieser Impression-Management-Skala von Mummendey und Eifler (1994) liegt das Konstrukt der positiven Selbstdarstellung zu Grunde. Es umfasst die Tendenz einer Person, sich in verschiedenen Situationen möglichst positiv darzustellen, sich ins rechte Licht zu rücken, was als die häufigste Art der Selbstdarstellung angesehen werden kann. Diese Selbstdarstellungstechnik und die dazugehörigen Verhaltensweisen wurden von verschiedenen Autoren, wie oben ausgeführt, als *self-promotion* bezeichnet.

Mummendey und Eifler weisen auf die Überschneidungen mit anderen positiven Techniken hin, die das Konstrukt ebenfalls umfasst. Die Autoren erläutern: „Während die Erfassung der Tendenz einer Person, eine Vielzahl von Selbstdarstellungstechniken anzuwenden, sicherlich ein komplexeres Meßverfahren erfordern würde, kann die Neigung, eine einzelne Impression-Management-Technik in verschiedenen Situationen einzusetzen, mit einem eindimensionalen Persönlichkeitsfragebogen erfasst werden“ (Mummendey & Eifler, 1994, S. 5).

Merzbacher (2007) verweist auf die Skala von Mummendey und Eifler. Er hinterfragt das Konstrukt der Positiven Selbstdarstellung und plädiert für die Beibehaltung einzelner, abgegrenzter Techniken. Die Self-Presentation-Tactic-Scale (SPTS) von Lee, Quigley, Nesler, Corbet und Tedeschi (1999) besteht aus zwölf Selbstbeschreibungsskalen bezüglich der Nutzungshäufigkeit einzelner Selbstdarstellungstechniken und stellt die erste mehrdimensionale Selbstdarstellungsskala dar.

Diese Skala wurde im Rahmen der Dissertation von Merzbacher (2007) ins Deutsche übersetzt und auf ihre inhaltliche Qualität hin überprüft (vgl. Merzbacher, 2007, S. 123). Er merkt an, dass in der Self-Presentation-Tactic-Scale (SPTS) wichtige Selbstdarstellungstechniken, wie z.B. *self-promotion*, ausgeklammert und dass verschiedene heterogene Techniken zusammengefasst wurden. Sein Resümee lautet, dass eine unveränderte Verwendung im Deutschen nicht akzeptabel ist. Die von Lee et al. (1999) gefundene zweifaktorielle Struktur von Selbstdarstellungsverhalten gemäß der Unterscheidung von Tedeschi et al. (1985) in assertiv und defensiv kann Merzbacher also nicht reproduzieren.

Im Rahmen seiner Dissertation erstellt Merzbacher (2007) eine erweiterte Skala mit 103 Items, die elf Komponenten abbilden. Er verwendet den Begriff der „habituellen Selbstdarstellung“. Diese zeitlich stabile Art und Weise der Selbstdarstellung wurde vor dem Hintergrund der SPTS von Lee et al. (1999) erfasst, indem die Probanden retrospektiv Auskunft gaben über die Häufigkeit, mit der sie bestimmte Selbstdarstellungstechniken einsetzten. Aus den Selbstbeschreibungen ermittelt Merzbacher empirisch-faktoriell eine dreidimensionale Ord-

nungsstruktur von Selbstdarstellungstechniken: assertiv, selbstabwertend und freundlich. Er versteht habituelle Selbstdarstellung als ein Persönlichkeitsmerkmal mit dispositionellem Charakter. Daraus leitet er verschiedene Selbstdarstellungstypen ab.

Mattern und Genkova (2007) untersuchen den Einfluss von Impression-Management auf die Ergebnisse in Vorstellungsgesprächen. Sie stellten fest, dass alle Probanden, unabhängig von einer Instruktion zur bewussten Anwendung bestimmter Impression-Management-Techniken (Experimentalgruppe), Techniken zur Eindruckssteuerung einsetzten. Dabei können sie zwischen Experimental- und Kontrollgruppe kaum Unterschiede nachweisen. Es zeigte sich die Bedeutung von situativen Erfahrungswerten und der Stimmigkeit des Impression-Managements mit der jeweiligen Person. Die Autoren verweisen auf die Bedeutung weiterer Einflussfaktoren auf das Wahrnehmungsergebnis bzw. die Bewertung im Vorstellungsgespräch.

In einer empirischen Studie von Back, Schmukle und Egloff (2010) wird die Ausprägung der Tendenz zum Impression-Management als Einflussfaktor auf die Außenwirkung narzisstischer Personen nachgewiesen. Die Tendenz zu Impression-Management wird über das NPI (Narcissistic Personality Inventory) von Emmons (1987) abgebildet. Die Autoren zeigen, dass besonders jene Narzissten einen positiven ersten Eindruck machen, die self-enhancement betreiben.

In einem theoretischen Aufsatz vergleicht Renner (2010) die kulturwissenschaftliche Performanz-Konzeption mit der nomothetischen, persönlichkeitspsychologischen Forschungsperspektive der Selbstdarstellungsforschung. Er plädiert für eine methodische Berücksichtigung von

Einzelfällen in der Selbstdarstellungspsychologie.

Es kann festgehalten werden, dass bis dato nur wenige Skalen zur direkten Operationalisierung von Impression-Management erarbeitet wurden. Sie sind danach zu unterscheiden, ob sie die Verwendung einzelner Selbstdarstellungstechniken oder grundsätzliche Tendenzen zum Impression-Management überprüfen. Verschiedene Ansätze, wie Self-Monitoring oder Soziale Erwünschtheit, und einzelne aktuellere Arbeiten berücksichtigen Selbstdarstellungsverhalten eher indirekt.

Bei der in meiner Arbeit vorliegenden Fragestellung, ob sich die einzelnen Spieler einer Fußball-Mannschaft im Juniorenleistungssport in ihrem Selbstdarstellungsverhalten unterscheiden, scheint die Überprüfung der Tendenz der Spieler zur positiven Selbstdarstellung sinnvoll, denn das Verhalten in diesem leistungssportlichen Kontext orientiert sich vornehmlich am sportlichen Erfolg. Die Impression-Management-Skala von Mummendey und Eifler (1994) umfasst mehrere Techniken der positiven Selbstdarstellung und bildet die grundsätzliche Tendenz von Individuen zur positiven Selbstdarstellung in verschiedenen Situationen ab.

Eine mit der Skala abgebildete Impression-Management-Technik ist die *self-promotion*. Sie kann als übergeordnet verstanden werden und scheint im Kontext Leistungssport erfolgversprechend. Die Eigenwerbung geschieht, wie in Kapitel 3.1.2 bereit ausgeführt, über die Vermittlung des Eindrucks einer hohen eigenen Leistungsfähigkeit und Kompetenz. „Das Ziel von self-promotion ist also vorrangig die Anerkennung von Leistungsfähigkeit, nicht persönliche Beliebtheit“ (Mummendey, 1995, S. 142).

3.1.5 Zusammenfassung und Forschungsfragen

In Studie 1 wurden aus den Alltagstheorien die Kategorien *Einflussnahme* und *Außendarstellung* als Konstitutivum der sozialen Kategorie *Siegertyp* rekonstruiert. Sie implizieren eine Beeinflussung des sozialen Umfeldes durch die Spieler, die als *Siegertypen* kategorisiert werden. Besonders die Kategorie *Außendarstellung* verweist auf die Bedeutung der Steuerung der Außenwirkung. Eine bestimmte Außendarstellung wird von den Trägern der sozialen Kategorie *Siegertyp* als erfolgsrelevant eingeschätzt. Mit Mummendey (1995) wird von der Grundannahme der Impression-Management-Theorie ausgegangen, dass Individuen bestrebt sind, den Eindruck, den sie auf ihre Interaktionspartner machen, zu steuern und deren Wahrnehmung von ihnen in die gewünschte Richtung zu beeinflussen. Damit werden bestimmte Verhaltensweisen erklärt. Die verschiedenen Ansätze Eindruck steuerndes Verhalten zu operationalisieren implizieren die Annahme, dass sich die Individuen hinsichtlich der Ausprägung ihrer Tendenz, sich selbst mehr oder weniger bewusst auf bestimmte Art und Weise darzustellen, unterscheiden.

Für die Fragestellung dieser Arbeit wird vermutet, dass Spieler ihre Außenwirkung durch bestimmte Verhaltensweisen bewusst oder unbewusst steuern, um als *Siegertyp* kategorisiert zu werden. Die Spieler, die als *Siegertypen* wahrgenommen werden, haben also, so die Hypothese, dieses Wahrnehmungsergebnis durch ein bestimmtes Verhalten beeinflusst. Im vorliegenden leistungssportlichen Kontext kann der assoziierte und zugewiesene Faktor sportlicher Erfolg als zusätzlicher Verstärker verstanden werden.

Die Ursache für das Selbstdarstellungsverhalten mit dem Ziel als

Siebertyp wahrgenommen zu werden läge dann aufgrund einer individuell stark ausgeprägten Tendenz zum Impression-Management im Eindruck steuernden Individuum selbst und im sozialen Umfeld. Auch Arkin und Mummendey sehen in ihrem Verständnis der Impression-Management-Theorie die Ursache für Eindruck steuerndes Verhalten nicht vorwiegend in innerpsychischen Prozessen des Individuums sondern in der Interaktion mit dem sozialen Umfeld, wie in Kapitel 3.1.2 ausgeführt wurde.

Kann die Wahrnehmung und Kategorisierung einzelner Spieler als *Siebertyp* mit der Impression-Management-Theorie erklärt werden?

Um den Zusammenhang zwischen der Kategorisierung von Spielern als *Siebertyp* und Selbstdarstellung untersuchen zu können, müssen zunächst einzelne Spieler als *Siebertyp* kategorisiert werden. Dazu ist nachzuweisen, dass Spieler bezüglich der in Studie 1 ermittelten Verhaltensweisen der sozialen Kategorie *Siebertypen* unterschiedlich wahrgenommen und beurteilt werden. Lassen sich interpersonelle Unterschiede in der Fremdeinschätzung der Spieler hinsichtlich dieser Verhaltensweisen quantitativ abbilden? Können somit einzelne Spieler als *Siebertyp* identifiziert werden?

Es kann folgendes vermutet werden:

Einzelne Spieler einer Mannschaft werden von ihren Mitspielern hinsichtlich der in Studie 1 ermittelten Verhaltensweisen der sozialen Kategorie Siebertyp unterschiedlich eingeschätzt.

Um den Erklärungswert der Impression-Management-Theorie für die Kategorisierung einzelner Spieler als *Siebertyp* abzuschätzen, ist zu

überprüfen, ob sich die Spieler in ihrer grundsätzlichen Tendenz zur Eindruckssteuerung unterscheiden. Es besteht die Vermutung, dass Spieler, die als *Siegertypen* kategorisiert werden, im Vergleich zu Spielern, die nicht als *Siegertyp* kategorisiert werden, eine verstärkte Tendenz zur Eindruckssteuerung haben. Die Ausprägung einer grundsätzlichen Tendenz zur positiven Selbstdarstellung kann mit der bereits erwähnten Skala von Mummendey und Eifler (1994) erfasst werden. Geht die Wahrnehmung eines Spielers als *Siegertyp* mit der Verwendung spezifischer Techniken der Selbstdarstellung einher?

Als zentrale Forschungsfrage kann formuliert werden:

Werden Spieler, die eine stärkere Tendenz zur positiven Selbstdarstellung haben, deutlicher als Siegertyp kategorisiert als Spieler, die eine geringere Tendenz zur positiven Selbstdarstellung haben?

Es wird überprüft, ob sich Gruppen, die sich aus der unterschiedlichen Kategorisierung von Spielern ergeben, bezüglich der Ausprägung ihres Impression-Managements unterscheiden. Davon ausgehend wird gefragt, ob

zwischen der Kategorisierung eines Spielers als Siegertyp (Siegertyp-Index) und der Ausprägung seines Impression-Managements (IM-Skala-Werten) ein Zusammenhang besteht.

Der Frage, ob es Hinweise auf ein fußballspezifisches Selbstdarstellungsverhalten gibt, wird mit einem Vergleich der Werte der Spieler auf den beiden Impression-Management-Skalen nachgegangen.

Zur Überprüfung der Frage nach weiteren möglichen Einflussfaktoren auf die Kategorisierung von Spielern als *Siegertypen* wird mit dem Fragebogen zum Athletenverhalten (FAV) (Hänsel et al., 2006, 2007; Baumgärtner, Beringer & Hänsel, 2008) nach ersten Hinweisen gesucht. Mit diesem kann die Ausprägung einzelner psychologischer Leistungskomponenten ermittelt werden. Diese entsprechen, wie Kapitel 3.2.3 zeigt, inhaltlich in großem Ausmaß den aus den Expertenaussagen in Studie 1 identifizierten Kategorien *Eigenschaften* und *situative Verknüpfung*. Die Ausprägung der psychologischen Leistungskomponenten wird als Kontrollvariable mitgeführt. Diesbezüglich wird vermutet, dass

Personen mit einem höheren Wert auf der FAV-Skala einen größeren Siegertyp-Index haben.

Es wird nach Gruppenunterschieden und Zusammenhängen zwischen der Kategorisierung eines Spielers als *Siegertyp*, dem Siegertyp-Index eines Spielers, und der Ausprägung seiner psychologischen Leistungskomponenten, seinen Werten auf der FAV-Skala, gefragt.

Alle Experten sehen in sehr guten fußballerischen Leistungen eine notwendige Bedingung für die Kategorisierung eines Spielers als *Siegertyp*. Es wird daher vermutet, dass die Anzahl an Spieleinsätzen die Kategorisierung von Spielern bezüglich der sozialen Kategorie *Siegertyp* beeinflusst. Es wird weiter vermutet, dass das Alter eines Spielers aufgrund der in der sozialen Kategorie *Siegertyp* zugewiesenen Führungsrolle von Bedeutung für die Kategorisierung ist. Daher wurden als weitere mögliche Einflussgrößen die Einsatzzeiten und das Alter der Spieler überprüft.

3.2 Methode der Studie 2

Die methodische Umsetzung und Bearbeitung der Fragestellung erfolgte in einer Vorstudie und in der Hauptuntersuchung mit drei verschiedenen im Folgenden dargestellten Instrumenten. Dabei sollte in der Vorstudie die Praktikabilität des Gesamtinstruments getestet und nach ersten Tendenzen gesucht werden.

Die Datenanalysen von Vorstudie und Hauptuntersuchung unterscheiden sich, wie in Kapitel 2.2.3 noch detaillierter erläutert werden wird. Im Zentrum des Gesamtinstruments steht der im Zuge dieser Arbeit entwickelte fremdkonzeptionelle Fragebogen zur Einschätzung von Spielern bezüglich einzelner Verhaltensweisen der sozialen Kategorie *Siegertyp*. Der Fragebogen ermöglicht eine Kategorisierung der einzelnen Spieler. Er erfasst, inwieweit ein Spieler von seinen Mitspielern als *Siegertyp* wahrgenommen wird. Diese Identifizierung von *Siegertypen* ist die Grundlage und notwendige Voraussetzung der weiteren Operationalisierung in Studie 2 und Studie 3. Studie 3 untersucht auf Basis des Fragebogens zur Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* die Zusammenhänge zwischen der sozialen Kategorie *Siegertyp* und der leistungssportlichen Karriereentwicklung. Dies wird im vierten Kapitel dargestellt.

3.2.1 Fragebogen zur Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp*

Die in Studie 1 erfasste soziale Kategorie der Experten ist die Grundlage dieses Instruments. Auf Basis des in Studie 1 erarbeiteten Kategoriensystems wurde der Fragebogen zur Kategorisierung von Spielern

als *Siegertyp* für Fußballmannschaften entwickelt. Dabei schätzen die Spieler einer Mannschaft ihre Mitspieler bezüglich einzelner, in der qualitativen Studie ermittelten Verhaltensweisen aus der sozialen Kategorie *Siegertyp* ein.

Die Grundlage dieses fremdkonzeptionellen Fragebogens ist also das konkrete, manifeste Verhalten der Spieler. Dies war bei der Auswahl und Formulierung der Items leitend. Der Schwerpunkt liegt auf offenen, beobachtbaren Verhaltensweisen, so dass hier nicht nach abstrakten Eigenschaftszuschreibungen gefragt wurde. Dabei bilden die 20 Items dieses Fremdkonzeptfragebogens grundsätzlich die vier Hauptkategorien der alltagspsychologischen Kategorie *Siegertyp* der Experten ab. Aus einem aus den generalisierten Paraphrasen der Experteninterviews hervorgehenden Pool von insgesamt 37 Fragen wurden für die Befragung in Studie 2 folgende 20 Items gebildet.

1. Wen würdest Du als *Siegertyp* bezeichnen?
2. Wen beurteilst Du als besonders guten Spieler?
3. Wer fordert die Bälle, wenn die Mannschaft in Rückstand liegt?
4. Wer wirkt besonders selbstbewusst?
5. Wer baut dich auf, wenn Du einen Fehler gemacht hast?
6. Wer besitzt einen besonders ausgeprägten (starken) Siegeswillen?
7. Wer strahlt in einem hektischen Spiel Ruhe aus?
8. Wer versucht nach einem Gegentor die Mitspieler lautstark wachzurütteln?
9. Wer verliert nur äußerst selten einen entscheidenden Zweikampf?
10. Wer hat ein besonders souveränes Auftreten?
11. Wer ist immer hoch konzentriert?
12. Wer bringt deiner Meinung nach immer konstant seine Leistung?
13. Wer gibt nie auf?
14. Wer treibt die anderen an?

15. Wer ergreift die Initiative, wenn es nicht läuft?
16. Wer bringt auch unter Druck seine maximale Leistung?
17. Wer reißt dich mit auf dem Platz?
18. Wer traut sich etwas zu, wenn die Mannschaft in Rückstand liegt?
19. Wer gibt sehr häufig Anweisungen auf dem Platz?
20. Wer lässt sich durch nichts verunsichern?

Die Items 1 und 2 dieser Befragung können als übergeordnete Items verstanden werden. Ihre Platzierung in der Reihenfolge der einzelnen Items kann diskutiert werden. Die Kategorie *Eigenschaft* ist, außer in Frage 6, nur indirekt über wahrnehmbares Verhalten in den Items 11, 13, 20 abgebildet. Die Items 11 und 20 sind zweischichtig und verweisen zwar auf eine Eigenschaft, sind aber im Sinne von Außendarstellung zu verstehen. Die Frage 13 impliziert eine negative Spielsituation. Die Items 3, 7, 9, 13, 15, 16 und 18 beinhalten *Situationsbezug*. Die *Einflussnahme auf die Mitspieler* wird durch 5, 8, 14, 17 und 19 repräsentiert und die Hauptkategorie *Außendarstellung* durch die Fragen 4, 10, 11 und 20. Wie im Ergebnisteil 3.3.2 dargestellt, gibt es bei bestimmten Paraphrasen Kategorienüberschneidungen. So können auch die Items 9 und 12 als Kategorien übergreifend angesehen werden. Eine Zuordnung zu den Kategorien Situativer Bezug bzw. Eigenschaften wäre möglich.

Jedem Spieler lag zu jeder der 20 Fragen bzw. zu jedem dieser Items eine Namensliste seiner Mannschaft zum Ankreuzen vor. Zur Verdeutlichung der praktischen Durchführung zeigt die Abbildung 16 auf der nächsten Seite exemplarisch einen den Spielern vorgelegten Fragebogen.

Das Antwortverhalten wurde durch die Fragebogeninstruktion nicht

Wen würdest Du als <i>Siegetyp</i> bezeichnen?			
<input type="checkbox"/> Name, Vorname	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Keinen

Abbildung 16: Beispiel eines Items im Fragebogen zur Kategorisierung von Spielern als *Siegetyp*

eingeschränkt. Jeder Ausfüllende konnte beliebig viele seiner Mitspieler ankreuzen. Auch Eigennennungen waren möglich. Der *Siegetyp*-Index eines Spielers bildet die Fremdbewertungen durch seine Mitspieler ab. Dieser *Siegetyp*-Index erfasst, wie oft sein Name von seinen Mitspielern durchschnittlich angekreuzt wurde. Ein einzelner Spieler einer Mannschaft konnte also im gesamten Fragebogen maximal 20 Nennungen von jedem seiner Mitspieler erhalten. Bei der später noch detaillierter zu beschreibenden Auswertung wurde in einem weiteren Auswertungsschritt die Anzahl der erhaltenen Nennungen zur Anzahl der Mitspieler, die ihn kategorisiert haben, in Relation gesetzt. Der Fragebogen zeigt, inwieweit der einzelne Spieler von seinen Mitspielern als *Siegetyp* wahrgenommen wird. Mit diesem Fragebogen werden also Spieler identifiziert, die über mehrere unabhängige Beobachter hinweg aufgrund der Zuweisung bestimmter, festgelegter typischer Verhaltensweisen als *Siegetypen* kategorisiert werden. Die Ebene subjektiver Etikettierung vor dem Hintergrund individueller Stereotype wird überstiegen. Dies ist die Voraussetzung zur weiteren Validierung der sozialen Kategorie *Siegetyp* und deren quantitativer Operationalisierung mit den beiden im Folgenden dargestellten Instrumenten.

3.2.2 Die erweiterte Impression-Management-Skala

Zur differentiellen Erfassung der Tendenz zur positiven Selbstdarstellung wurde der oben schon erwähnte „Fragebogen zur Erfassung ‚positiver‘ Selbstdarstellung“ von Mummendey und Eifler (1994) zu Grunde gelegt.

Ziel der Autoren war es, ausgehend von konkretem Selbstdarstellungsverhalten, eine allgemeine Tendenz, über verschiedene Situationen hinweg sich selbst als positiv darzustellen, zu erfassen.

„Wir entscheiden uns dabei für die wohl üblichste Art und Weise der Selbstpräsentation, nämlich die Tendenz, sich selbst als positiv darzustellen. Eigenwerbung zu betreiben, die eigenen Vorzüge hervorzuheben, sich allgemein in ein günstiges Licht zu setzen usw. erscheint, ohne dass dies hier empirisch nachgewiesen werden könnte, als die im Alltagsleben häufigste Selbstpräsentationstechnik, häufiger jedenfalls als beispielsweise die Technik des Einschmeichelns, Einschüchterns oder des Self-Handicapping.“ (Mummendey & Eifler, 1994, S. 4)

Dazu entwickelten sie ausgehend von den in allen vorliegenden Taxonomien dargestellten positiven Selbstdarstellungstechniken ihr Konstrukt positive Selbstdarstellung und subsummierten folgende einzelnen, als positiv beschriebenen Techniken:

„Eigenwerbung betreiben (self-promotion), beispielhaft und vorbildlich erscheinen (exemplification), sich im positiven Lichte anderer sonnen (basking in reflected glory = BIRGing), vertrauenswürdig und

glaubwürdig erscheinen (trustworthiness, credibility), hohen Status und Prestige herauskehren (Status, prestige), hohe Ansprüche stellen (entitlements), Kompetenz und Expertentum signalisieren (competence, expertise), Übertreiben (overstatement).“ (Mummendey & Eifler, 1994, S. 4)

Das im studentischen Feld von Mummendey und Eifler (1994) entwickelte und geprüfte eindimensionale Inventar besteht aus 17 Items. Von diesen sind zehn negativ formuliert und müssen bei der Auswertung der vierstufigen Antwortskala, die von *stimmt nicht* bis zu *stimmt* reicht, invertiert werden. Es entsteht ein Wertebereich von 1-4.

Mummendey und Eifler erreichen mit ihrer Skala einen Konsistenzkoeffizienten Cronbach's $\alpha = .82$ und sehen die Stärke des Inventars darin, dass die Items konkretes Eindruck steuerndes Verhalten erfassen. Die Autoren diskutieren bezüglich des Antwortverhaltens und der positiv und negativ formulierten Items die Einflüsse von sozialer Erwünschtheit und der Ja-Sage-Tendenz (Mummendey & Eifler, 1994, S. 8).

Um das aus dem studentischen Umfeld kommende Inventar von Mummendey und Eifler (1994) an die Probandengruppe aus dem Bereich Fußball anzupassen, wurden einzelne Items inhaltlich modifiziert, diese sind in der folgenden Tabelle 15 kursiv, und die Skala um elf Items mit fußballspezifischen Verhaltenweisen erweitert. Diese wurden mit derselben Antwortskala dargeboten. Die folgende Tabelle 15 zeigt den Fragebogen von Mummendey und Eifler (1994) und die von mir angepassten Fragebogen-Items.

Mummendey und Eifler (1994)	Mummendey und Eifler (1994) <i>angepasst und erweitert von Konradi</i>
1. Wenn mir eine Person gut gefällt, verzichte ich darauf, meine Vorzüge in den Vordergrund zu stellen.	Wenn mir eine Person gut gefällt, verzichte ich darauf, meine Vorzüge in den Vordergrund zu stellen.
2. Nach einer Prüfung weise ich gern auf gute Ergebnisse hin	Nach einer Prüfung <i>oder einer Klassenarbeit</i> weise ich gern auf gute Ergebnisse hin.
3. Wenn ich jemanden kennenlerne, gebe ich nicht allzu viel von mir preis, um mich nicht aufzuspielen.	Wenn ich jemanden kennen lerne, gebe ich nicht allzu viel von mir preis, um mich nicht aufzuspielen.
4. Bei der Unterhaltung über Kino- oder Fernsehfilme lasse ich meine Kenner-schaft durchblicken.	Bei einer Unterhaltung über Kino- oder Fernsehfilme <i>zeige ich, dass ich mich mit Filmen auskenne</i> .
5. In einer ungewohnten Umgebung versuche ich möglichst, mit besonders intelligenten oder witzigen Kommentaren zu glänzen.	In einer ungewohnten Umgebung versuche ich möglichst, mit besonders intelligenten oder witzigen Kommentaren zu glänzen.
6. In Studium und Beruf versuche ich, durch qualifizierte Beiträge auf meine Leistungen aufmerksam zu machen.	In der <i>Schule</i> versuche ich, durch qualifizierte Beiträge auf meine Leistungen aufmerksam zu machen.
7. Ich halte mich lieber am Rand auf als mich in den Mittelpunkt zu stellen.	Ich halte mich lieber am Rand auf, als mich in den Mittelpunkt zu stellen.
8. Ich versuche, auf einer Party durch besondere Kleidungsstücke aufzufallen.	Ich versuche, auf einer Party durch besondere Kleidungsstücke aufzufallen.
9. Ich bemühe mich nicht besonders, auf den ersten Blick einen guten Eindruck zu machen.	Ich bemühe mich nicht besonders, auf den ersten Blick einen guten Eindruck zu machen.
10. Wenn ich Prominente oder zum Beispiel bekannte Sportler kenne, gebe ich vor anderen nicht damit an.	Wenn ich Prominente oder zum Beispiel bekannte Sportler kenne, gebe ich vor anderen nicht damit an.
11. Wenn ich mit meiner Freundin/meinem Freund zusammen bin, erzähle ich kaum über meine Leistungen im Studium oder im Beruf, um mich nicht aufzuspielen.	Wenn ich mit meiner Freundin <i>oder einem Freund</i> zusammen bin, erzähle ich kaum über meine Leistungen im <i>Sport</i> , um mich nicht aufzuspielen.

12. Bei Unterhaltungen über Bücher gebe ich mir gerne den Anschein von Belesenheit.	Bei Unterhaltungen über <i>Musik</i> bemühe ich mich, zu zeigen, dass ich mich auskenne.
13. Einladungen zu Parties erzähle ich unter Kollegen nicht herum.	Einladungen zu Partys erzähle ich unter Kollegen nicht herum.
14. Beim Essen im Restaurant lege ich keinen Wert darauf, durch besonders gute Manieren Eindruck zu schinden.	Beim Essen im Restaurant lege ich keinen Wert darauf, durch besonders gute Manieren Eindruck zu schinden.
15. Ich bemühe mich um einen geraden und aufrechten Gang, um selbstbewusst zu wirken.	Ich bemühe mich um einen geraden und aufrechten Gang, um selbstbewusst zu wirken.
16. Ich versuche nicht, meine Meinung durch das Zitieren von Fachleuten aufzuwerten.	Ich versuche nicht, meine Meinung aufzuwerten, indem ich mich auf <i>bekannte oder einflussreiche Personen</i> berufe.
17. In einer Kneipe mache ich mir keine Gedanken um mein Auftreten.	In einer <i>Disco</i> mache ich mir keine Gedanken um mein Auftreten.

Tabelle 15: Der Fragebogen zum Impression-Management von Mummendey und Eifler (1994) und die angepasste und erweiterte Version von Konradi im Vergleich

Tabelle 16 auf der nächsten Seite gibt die für diese Arbeit entwickelten zusätzlichen Fragebogen-Items zur Erfassung der Tendenz zur positiven Selbstdarstellung wieder und zeigt dabei in der ersten Spalte, auf welche Selbstdarstellungstechnik diese Items rekurrieren.

Positive Selbstdarstellungstechnik	Fußballspezifische Items
18. Self-promotion	Wenn ich ein gutes Spiel gemacht habe, spreche ich danach gerne mit den Zuschauern darüber.
19. Self-promotion /overstatement	Wenn ich ein Tor geschossen habe, versuche ich nicht übertrieben zu jubeln.

20. exemplification /trustworthiness, credibility	Vor dem Spiel versuche ich immer, auf den Trainer einen konzentrierten Eindruck zu machen.
21. prestige /self-promotion	Auf dem Platz mache ich mir keine Gedanken um mein Auftreten.
22. exemplification /prestige	Vor dem Spiel versuche ich in der Kabine meine Mitspieler „heiß“ zu machen.
23. exemplification /overstatement / prestige	Nach einem Fehlpass versuche ich mir nicht anmerken zu lassen, wie sehr ich mich ärgere.
24. Self-promotion	Es wäre mir peinlich, wenn man mir bei einem wichtigen Spiel anmerkt, dass ich nervös bin.
25. exemplification /self-promotion	Wenn wir kurz vor Schluss zurückliegen, ist mir wichtig, dass alle denken, dass ich niemals aufgebe.
26. prestige /self-promotion	Ich gebe viele Handzeichen, um zu zeigen, dass ich den Überblick habe.
27. prestige /self-promotion	Nach einem Gegentor bemühe ich mich kämpferisch zu wirken, indem ich meine Mitspieler lautstark anfeuere.
28. Self-promotion	Es wäre mir egal, wenn ich bei Spielen vor vielen Zuschauern unsicher wirken würde.

Tabelle 16: Erweiterung des Impression-Management-Fragebogens

Die fußballspezifischen Items Nummer 18 bis 28 können den einzelnen angegebenen Selbstdarstellungstechniken zugeordnet werden. Überschneidungen sind offensichtlich, was zum einen an der grundsätzlichen Abgrenzungs- und Strukturierungsschwierigkeit beim Selbstdarstellungsverhalten, welche oben bereits dargestellt wurde, liegt, und zum anderen im neuen Anwendungsfeld Fußball begründet werden kann. Einzelne Items enthalten ebenso die von Mummendey und Eifler

(1994) direkt beobachtbaren Verhaltensweisen, während andere einen ganzen Pool an möglichen Verhaltensweisen zum Ausdruck bringen.

Wie in Kapitel 3.1.5 bereits angedeutet, ist zwischen den fußballspezifischen Items zur Überprüfung einer grundsätzlichen Tendenz sich positiv darzustellen und den *Siebertypen* zugewiesenen Verhaltensweisen und Eigenschaften zu differenzieren. Sie gehen aus diesen hervor, sind aber nicht kongruent.

Die Modifikation und Erweiterung der Skala kann aber möglicherweise Hinweise liefern, ob es ein fußballspezifisches Impression-Management gibt und ob einzelne Spieler dazu neigen.

3.2.3 Kontrollvariable: Psychologische Leistungskomponenten – FAV Fragebogen zum Athletenverhalten

Der von Hänsel et al. (2007) entwickelte Fragebogen zum Athletenverhalten ist ein Screening-Instrument für die sportpsychologische Diagnostik zur Optimierung von Training und Coaching im Leistungssport. Es erlaubt „eine wenig aufwändige, aber umfassende sportpsychologische Erst- und Prozessdiagnostik“ (Hänsel et al., 2007, S. 65) und ist sportartübergreifend einsetzbar. Der FAV ist „... auf Basis des ‚Athletic Coping Skills Inventory (ASCI-28)‘ von Smith, Schutz, Smoll und Ptacek (1995)“ entwickelt worden (Hänsel et al., 2006, S. 61). Der Fragebogen „basiert auf einem erweiterten interaktionistischen Modell zu Stimulus-Response-(S-R) Inventaren. In Erweiterung klassischer Stressverarbeitungsmodelle wird die Interaktion von kritischen Wettkampfeignissen (S), verschiedenen Verhaltensmodi (R) und per-

sonenspezifischen Einflussfaktoren (P) erfasst“ (Hänsel et al., 2007, S. 65). In der Abbildung 17 sind die verschiedenen Dimensionen psychologischer Leistungskomponenten, die der FAV erfasst, dargestellt.

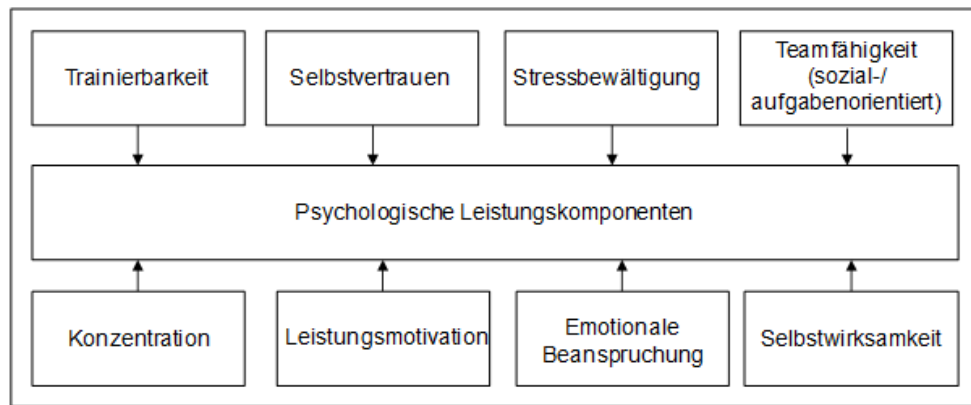


Abbildung 17: Modell Psychologischer Leistungskomponenten (Hänsel et al., 2006)

Die Auswahl dieser Dimensionen beruht auf der Annahme, dass ihnen im Rahmen des Konstrukts Psychologische Leistungskomponenten eine besondere Bedeutung zukommt und dass ihre Ausprägung mit der sportlichen Leistungsfähigkeit und daher auch der Erfolgswahrscheinlichkeit in Zusammenhang steht. Beispielsweise wird davon ausgegangen, dass eine positive Ausprägung der Fähigkeit Konzentration sich förderlich auf die Leistungsentwicklung auswirkt.

Hänsel et al. berichten von den Entwicklungsstufen des Instruments wie den einzelnen durchgeführten Tests, deren Ergebnissen und den vorgenommenen Optimierungen des FAV (vgl. Hänsel et al., 2006, 2007; Baumgärtner et al., 2008): So erreicht eine Version des FAV eine „interne Konsistenz der Subskalen von $\alpha = .70$ bis $\alpha = .75$, für die Subskala Stressresistenz von $\alpha = .52$.“ (Hänsel et al., 2006, S. 61). Eine überarbeitete Version des FAV erreicht eine „interne Konsistenz der

Subskalen von $\alpha = .55$ bis $\alpha = .74$ “ (Hänsel et al., 2007, S. 65). Die Autoren diskutieren die Reliabilität und Dimensionalität des Fragebogens und stellen in der Folge weitere Entwicklungsstufen und Tests des Instruments vor (vgl. Baumgärtner et al., 2008).

In der vorliegenden Arbeit wurde in der Vorstudie eine Version mit 61 Items verwendet und für die Hauptuntersuchung eine Version des FAV mit 68 Items zu den genannten Dimensionen.

Die Antwortskala des FAV umfasst einen Wertebereich von 1-6 und liegt den Probanden zur Selbstauskunft in der folgenden Form vor:

trifft sehr zu	trifft zu	trifft etwas zu	trifft eher nicht zu	trifft nicht zu	trifft gar nicht zu	trifft auf meinen Sport nicht zu
----------------	-----------	-----------------	----------------------	-----------------	---------------------	----------------------------------

Abbildung 18: Antwortskala des FAV

Die hier dargestellte Auswertung und Item-Zuordnung betrifft die Version des FAV, der in der Hauptuntersuchung dieser Arbeit verwendet wurde. Getrennt für jede der neun Komponenten wird der Mittelwert über die Items berechnet. Der Wertebereich erstreckt sich von 1 (negative Ausprägung) bis 6 (positive Ausprägung).

Der Fragebogen zum Athletenverhalten (FAV) misst nachstehende neun Dimensionen mit den jeweiligen Subdimensionen. Die zu erreichenden Punkte ergeben sich aus den jeweils gewählten Antwortmög-

lichkeiten („trifft sehr zu“ (1), „trifft zu“ (2), „trifft etwas zu“ (3), „trifft eher nicht zu“ (4), „trifft nicht zu“ (5), „trifft gar nicht zu“ (6)) nach der Invertierung der Items 4, 5, 6, 7, 8, 9, 12, 13, 14, 18, 22, 25, 27, 30, 31, 35, 37, 38, 40, 41, 42, 43, 44, 45, 49, 50, 52, 54, 56, 58, 60, 61, 63, 65, 66 und 68.

- Emotionale Beanspruchung Item-Nr. 4, 5, 26, 28, 38, 41, 42
- Konzentration
 - Abschirmung wettkampfinterner Reize 12, 20, 32, 47, 55
 - Abschirmung wettkampffexterner Reize 2, 45, 48, 58
- Stressbewältigung 8, 13, 15, 18, 19, 37, 39, 44, 50
- Selbstwirksamkeit 10, 25, 30, 38, 40, 49, 56
- Leistungshandeln
 - Leistungsmotivation (Trait) 17, 24, 29, 33, 53
 - Zielsetzung (Trait) 9, 35, 43, 46, 57
- Selbstvertrauen
 - Selbstvertrauen (Trait) 7, 14, 22, 54
 - Umgang mit Bedrohung/Selbstzweifel (State) 3, 21, 23, 36, 51, 52
- Trainierbarkeit 6, 11, 16, 27, 31, 34
- Sozial orientierte Teamfähigkeit 59 – 63
- Aufgabenorientierte Teamfähigkeit 64 – 68

Eine hohe erreichte Punktzahl bedeutet eine hohe Ausprägung der jeweiligen psychologischen Leistungskomponente. Wünschenswert ist daher stets außer in der Dimension *Emotionale Beanspruchung*, ein möglichst hoher Wert (vgl. Hänsel et al., 2007).

3.2.4 Datenerhebung und Stichprobe

Zunächst wurden die einzelnen Fragebogeninstrumente in einer Vorstudie auf ihre Praktikabilität und Anwendbarkeit im Feld Fußball getestet. Die Probandenauswahl für diese Vorstudie folgte forschungspragmatischen Gesichtspunkten: Die angefragten Mannschaften kamen aus der näheren Umgebung in Südbaden und waren über persönliche Kontakte direkt zugänglich. Die Stichprobe der Vorstudie umfasste $n=54$. Diese setzten sich zusammen aus 22 Spielern der A-Junioren-Bundesliga der Saison 06/07 und 32 Spielern aus zwei Senioren-Mannschaften des oberen, semiprofessionellen Amateurbereichs der Verbandsliga. Die Vorstudie sollte erste Hinweise bezüglich der einzelnen Fragestellungen liefern.

Für die Hypothesen prüfende Hauptuntersuchung wurde gemäß den Vorüberlegungen eine möglichst leistungshomogene Stichprobe aus dem leistungssportlichen Bereich zu Grunde gelegt. Diese war größer und altershomogener als die Stichprobe der Vorstudie. Die Probanden der Hauptuntersuchung $n = 156$ waren Spieler der A-Junioren-Bundesliga der Saison 2006/2007 aus zehn verschiedenen Mannschaften. 62 Spieler befanden sich im älteren A-Jugend-Jahrgang, 94 Spieler im jüngeren Jahrgang.

In beiden Untersuchungen erhielten die Probanden einen dreiteiligen Fragebogen, der aus den eben dargestellten Instrumenten der erweiterten Impression-Management-Skala als Selbstauskunft, dem Fragebogen zur Kategorisierung von Spielern als *Siegetypen* als Fremdauskunft und dem FAV als Selbstauskunft besteht. Die Fragebögen wurden den Spielern über ihre Trainer zugänglich gemacht und sind gemäß deren

Auskunft unter kontrollierten Bedingungen einzeln bearbeitet worden. Der Transfer erfolgte in der Vorstudie direkt vom Autor zu den Trainern und in der Hauptuntersuchung postalisch.

Darüber hinaus wurde in der Hauptuntersuchung der Einfluss der Variablen Alter und Einsatzzeiten auf das Zustandekommen des Wahrnehmungsurteils *Siegertyp* überprüft. Die dazu benötigten Einsatzzeiten der Spieler wurden mittels Internetrecherche (www.dfb.de, Zugriff: Nach Beendigung der Saison 2006/2007) ermittelt.

Zur Kategorisierung der Spieler mit dem Siegertyp-Index (vgl. Kapitel 3.3.2, Tabelle 18 auf Seite 117) und zur deskriptiven Analyse des Fragebogens zur Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* (vgl. Kapitel 3.3.2 auf Seite 126) wurde die Datenbasis erweitert: Zu der Stichprobe der Hauptuntersuchung wurden die Stimmen der A-Junioren-Bundesliga-Mannschaft aus der Vorstudie hinzugenommen: 22 Beurteiler, 25 beurteilte Spieler. Die Stimmen von vier Spielern, die selbst nicht auf den vom Autor dieser Arbeit für die einzelnen Teams vorgegebenen Kaderlisten zum Ankreuzen standen, da sie erst im Laufe der Saison zum Kader stießen, wurden ebenfalls gewertet. So ergab sich für diese Analysen eine Stichprobe von $n = 182$ Beurteilern, die ihre Stimmen an insgesamt 246 Spieler aus elf Mannschaften vergeben hatten. Bei der Analyse des Fragebogens zur Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* sind auch die vorgenommenen Eigennennungen enthalten. Alle in diesem Fragebogen abgegebenen Stimmen lagen der Analyse zugrunde. Bei der Kategorisierung der Spieler mit dem Siegertyp-Index wurden dagegen nur Fremdbewertungen berücksichtigt.

3.2.5 Datenanalyse

Wie oben erläutert, bildet der aus dem Fragebogen zur Kategorisierung von Spielern als *Siebertypen* ermittelte Siebertyp-Index eines Spielers die Fremdbewertungen durch seine Mitspieler ab. Er weist aus, in welchem Ausmaß ein Spieler von seinen Mitspielern als *Siebertyp* kategorisiert wird. Die Summe der erhaltenen Nennungen eines Spielers wird durch die Anzahl der Beurteiler in der jeweiligen Mannschaft dividiert.

Als Grundlage der weiteren Analysen wurden die Anzahl der von den Mitspielern erhaltenen Nennungen auf die Anzahl der Mitspieler bezogen und für jeden Spieler eine durchschnittliche Anzahl der Nennungen ermittelt. Der Siebertyp-Index ist der Mittelwert der Fremdnennungen, also der Nennungen durch die Mitspieler. Die Analyse der Daten und die Bearbeitung der oben dargestellten Forschungsfragen erfolgte mit dem Statistikprogramm SPSS.

Aufgrund der großen Unterschiedlichkeit der Stichproben in Vorstudie und Hauptuntersuchung wurden die in diesen erhobenen Daten unabhängig voneinander analysiert.

Für die Vorstudie wurden drei Bereiche des Siebertyp-Index festgelegt: 0-4, 4-8 und >8 durchschnittliche Nennungen pro Mitspieler. Die Verteilung der Spieler auf die Gruppen erfolgte aufgrund der Anzahl der Fremdnennungen beim Siebertyp-Index. Mögliche Eigennennungen wurden nicht berücksichtigt. Zur Überprüfung einer Beeinflussung der Kategorisierung von Spielern als *Siebertyp* durch Impression-Management und im Sinne einer Kontrollvariablen durch die Ausprägung psychologischer Leistungskomponenten wurde auf deskriptiver Ebene nach Gruppeneffekten gesucht. Der Siebertyp-Index

bildete die unabhängige Variable der Varianzanalyse. Mit ANOVA (Analysis of Variance) (vgl. Bortz & Döring, 2002) wurden die Mittelwerte der einzelnen Gruppen des Siegetyp-Index von der Selbstdarstellungstendenz und den Psychologischen Leistungskomponenten verglichen.

Bei der Selbstdarstellungstendenz wurden die Werte der IM-Skala von Mummendey und Eifler (1994) und die der IM-Fußball-Skala unterschieden sowie die Mittelwerte der drei Gruppen auf den beiden Skalen verglichen. Aufgrund der relativ geringen Gruppengröße der mittleren Gruppe $n = 11$ und der Gruppe mit den meisten erhaltenen Nennungen im Fragebogen zur Kategorisierung als *Siegetyp* $n = 7$ wurde keine Varianzanalyse durchgeführt.

In der Hauptuntersuchung dann wurden die Zusammenhänge zwischen der Kategorisierung eines Spielers als *Siegetyp* und der Ausprägung seiner Tendenz zum Impression-Management korrelationsstatistisch mit dem Produkt-Moment-Korrelationskoeffizient r nach Pearson (vgl. Bös, Hänsel & Schott, 2004) auf lineare Zusammenhänge (Art/Richtung und Stärke) hin untersucht. Als Interpretationshilfen für r bzw. die Höhe der Zusammenhänge der intervallskalierten Variablen gibt es gemäß Bös et al. (2004) folgende Bereiche, die Tabelle 17 abbildet.

	r	$= 0.00$	Kein Zusammenhang
0.00	$< r $	≤ 0.39	Niedriger Zusammenhang
0.40	$< r $	≤ 0.69	Mittlerer Zusammenhang
0.70	$< r $	≤ 0.99	Hoher Zusammenhang
	$ r $	$= 1.00$	Perfekter Zusammenhang

Tabelle 17: Interpretationshilfe für r (Bös et al., 2004)

Die Signifikanzprüfung erfolgte zweiseitig. Dabei sind die kritischen Werte der Irrtumswahrscheinlichkeit abhängig von der Größe der Stichprobe (vgl. Bös et al., 2004).

Als Kontrollvariable sind die Zusammenhänge zwischen der Kategorisierung eines Spielers als *Siegertyp* und der Ausprägung seiner Psychologischen Leistungskomponenten mit dem Produkt-Moment-Korrelationskoeffizient r nach Pearson untersucht worden.

Zur Überprüfung weiterer Einflussfaktoren auf die Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* wurde auf deskriptiver Ebene nach Gruppeneffekten gesucht. Der Einfluss des Alters auf die Kategorisierung eines Spielers als *Siegertyp* konnte mit einem Mittelwertvergleich der beiden Jahrgänge der Hauptstichprobe abgeschätzt werden. Ein Mittelwertvergleich der Gruppen Stammspieler bzw. Nicht-Stammspieler sollte Tendenzen bezüglich der Bedeutung der Anzahl der Spieleinsätze auf die Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* abbilden. Die Kategorisierung als *Siegertyp*, der Siegertyp-Index, bildete dabei die abhängige Variable der Varianzanalyse.

Mögliche Zusammenhänge zwischen der Kategorisierung als *Siegertyp* und seiner Jahrgangszugehörigkeit bzw. der Anzahl seiner Spieleinsätze wurden korrelationsstatistisch mit dem Produkt-Moment-Korrelationskoeffizient r nach Pearson ermittelt.

In weiteren Korrelationsanalysen wurden die Bedeutungen der Einflussgrößen Jahrgang und Spieleinsätze als Moderatorvariablen auf Zusammenhänge zwischen der Kategorisierung als *Siegertyp* und Impression-Management sowie zwischen der Kategorisierung als *Siegertyp* und den psychologischen Leistungskomponenten überprüft.

3.3 Ergebnisse

Als zentrale Forschungshypothese für die Frage nach dem Zusammenhang zwischen Impression-Management und der Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* wurde formuliert:

Je stärker die Tendenz eines Spielers zur positiven Selbstdarstellung ist, umso deutlicher wird es als Siegertyp kategorisiert.

Die Prüfung dieser zentralen Hypothese und die Bedeutung der anderen Einflussfaktoren werden im Folgenden, gegliedert in die Ergebnisse der Vorstudie und der Hauptuntersuchung, dargestellt.

Grundlegendes Element der in diesem Kapitel beschriebenen Studie 2 mit Vorstudie und Hauptuntersuchung und der im vierten Kapitel dargestellten Studie 3 ist der auf Basis von Studie 1 entwickelte Fragebogen zur Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp*. Als zentrales Ergebnis ist festzuhalten, dass es mit dem Fragebogen zur Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* in der Vorstudie und in der Hauptuntersuchung gelungen ist, die einzelnen Spieler zu kategorisieren und somit *Siegertypen* zu identifizieren. Um die Bedeutung der einzelnen Items für das Instrument abschätzen zu können, wurde das Antwortverhalten der Spieler der einzelnen Mannschaften im Fragebogen zur Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* in der Hauptstudie einer deskriptiven Analyse unterzogen. Die Ergebnisse dieser deskriptiven Analyse des Fragebogens zur Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* sind unter 3.3.2 auf Seite 126 innerhalb der Ergebnisse der Hauptuntersuchung dargestellt. Für die Vorstudie wurde diese Analyse nicht

vorgenommen.

3.3.1 Vorstudie

Bei der Datenanalyse der Vorstudie wurden die Spieler nach der Anzahl ihrer erhaltenen Nennungen im Fragebogen zur Kategorisierung von Spielern als *Siebertypen* in drei Gruppen eingeteilt. Es ergab sich eine Gruppe von $n = 7$ mit mehr als acht Nennungen durch die Mitspieler, eine mittlere Gruppe von $n = 11$, die von ihren Mitspielern durchschnittlich zwischen vier und acht Nennungen erhielten, und eine dritte Gruppe von $n = 36$, die durchschnittlich maximal in vier von 20 Items angekreuzt und somit als *Siebertyp* kategorisiert wurden.

Die soziale Kategorie *Siebertyp* und Impression-Management

Für diese drei Gruppen wurde als Unterscheidungshypothese H1 formuliert:

Die drei Gruppen, die sich aus der Kategorisierung als Siebertyp ergeben (Siebertyp-Index), unterscheiden sich in ihrer Ausprägung des Impression-Management.

H2 lautet:

Zwischen der Ausprägung der Tendenz zur positiven Selbstdarstellung (IM-Skala-Werten) eines Spielers und der Kategorisierung als Siebertyp (Siebertyp-Index) besteht ein Zusammenhang.

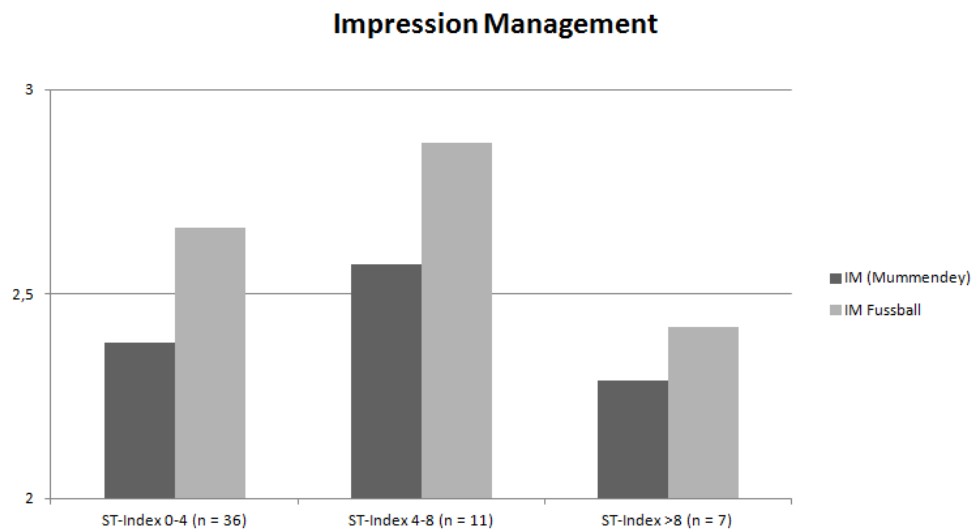


Abbildung 19: Gruppenunterschiede im Impression-Management

Die im weiteren Verlauf für die Grafiken benutzte Abkürzung ST-Index steht für Siegertyp-Index. Abbildung 19 zeigt anhand der Mittelwerte in den Impression-Management-Skalen die Gruppenunterschiede im Impression-Management. Die drei Gruppen unterscheiden sich in der Ausprägung der Tendenz zur positiven Selbstdarstellung. H1 kann für diese Stichprobe auf deskriptiver Ebene bestätigt werden. Der in H2 vermutete Zusammenhang zwischen der Ausprägung des Impression-Managements und der Kategorisierung von Spielern als *Siegertypen* weist eine negative Tendenz auf: Spieler, die am deutlichsten als *Siegertypen* kategorisiert wurden (Siegertyp-Index > 8), haben die geringsten Werte auf den Impression-Management-Skalen. Die Gruppe mit einer mittleren Kategorisierung als *Siegertyp* (Siegertyp-Index 4-8) hat bei beiden IM-Skalen den höchsten Wert. Zum Vergleich der verschiedenen Impression-Management-Skalen lautet H3:

Zwischen der IM-Skala von Mummendey und Eifler und der

IM-Fußball-Skala besteht ein Zusammenhang.

Bezüglich des in H3 vermuteten Zusammenhangs zwischen den beiden IM-Skalen kann festgestellt werden, dass die beiden IM-Skalen über die drei Gruppen ein paralleles Muster aufweisen (vgl. Abbildung 19). Dabei liegen die Mittelwerte der IM-Fußball-Skala (0-4) bei allen drei Gruppen höher als die der IM-Skala von Mummendey und Eifler (1994).

Die soziale Kategorie *Siebertyp* und Psychologische Leistungskomponenten

Für die Vorstudie wurde für die Gruppen, die sich aus der Kategorisierung der Spieler hinsichtlich der sozialen Kategorie *Siebertyp* ergeben, als Unterscheidungshypothese H4 formuliert:

Die drei Gruppen des Siebertyp-Index unterscheiden sich in ihren auf der FAV-Skala (Hänsel et al., 2006) erreichten Werten.

Die Zusammenhangshypothese H5 lautet:

Zwischen den von einem Spieler im FAV (Hänsel et al., 2006) erreichten Werten und seiner Kategorisierung als Siebertyp (Siebertyp-Index) besteht ein Zusammenhang.

Grundsätzlich ist festzuhalten, dass sich die Gruppen, die sich aus der Kategorisierung als *Siebertyp* ergeben (Siebertyp-Index), in der Ausprägung der Psychologischen Leistungskomponenten nicht signifikant unterscheiden. Es gibt nur vereinzelte Tendenzen von Unterschieden. H4 kann somit für diese Stichprobe nicht bestätigt werden. Es

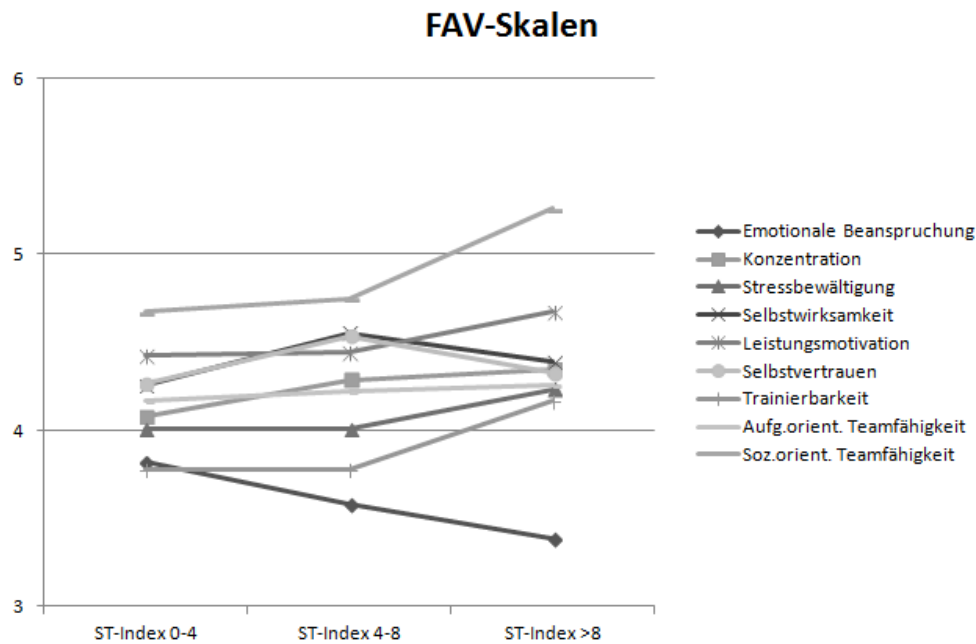


Abbildung 20: Gruppenunterschiede im FAV

gibt in der Vorstudie nur vereinzelte Hinweise auf die in H5 vermuteten Zusammenhänge zwischen der Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* und der Ausprägung der psychologischen Leistungskomponenten: Die Abbildung 20 zeigt, dass zwischen der psychologischen Leistungskomponente *Emotionale Beanspruchung* und der Kategorisierung als *Siegertyp* (Siegertyp-Index) ein tendenziell negativer Zusammenhang besteht. Zwischen den psychologischen Leistungskomponenten *Trainierbarkeit* und *Aufgabenorientierte Teamfähigkeit* lässt sich aus Abbildung 20 ein tendenziell positiver Zusammenhang mit dem Siegertyp-Index erkennen.

3.3.2 Hauptuntersuchung

Ausgangspunkt der Untersuchungen ist die in Kapitel 3.1.5 formulierte Vermutung, dass

einzelne Spieler einer Mannschaft von ihren Mitspielern hinsichtlich der in Studie 1 ermittelten Verhaltensweisen der sozialen Kategorie Siebertyp unterschiedlich eingeschätzt werden.

Die folgende Tabelle 18 zeigt die Ergebnisse des Fragebogens zur Kategorisierung von Spielern als *Siebertyp*. Dargestellt ist der jeweilige Siebertyp-Index der einzelnen Spieler der Teams. Dazu wurde die Anzahl der Summe der Nennungen, die die Spieler von ihren Mitspielern bei allen 20 Fragen erhalten haben, durch die Anzahl der Mitspieler, die den Fragebogen bearbeitet haben, also die Anzahl der Beurteiler in der jeweiligen Mannschaft, dividiert. Es sind keine Eigennennungen berücksichtigt.

Aus Tabelle 18 wird ersichtlich, dass die Spieler von ihren Mitspielern hinsichtlich der einem Siebertyp zugewiesenen Verhaltensweisen unterschiedlich eingeschätzt werden. Bei der Zusammenschau der elf Mannschaften zeigt sich, dass es in allen Mannschaften einen oder, wie bei Mannschaft C, zwei Spieler gibt, deren Siebertyp-Index deutlich höher ist als der der anderen Spieler. Eine weitere, der Größe nach variierende Gruppe mit einem mittleren Siebertyp-Index ergibt sich ebenfalls bei allen Mannschaften. Die Anzahl der Spieler mit einem geringeren Siebertyp-Index ist erwartungskonform bei allen Mannschaften größer als die Anzahl der Spieler der beiden zuvor genannten Gruppen.

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
8,65	8,05	11,13	11,57	8,2	11	11,46	15	10,17	15,33	12,95
5,94	6,42	11	8,14	6,67	9,43	7,15	10,53	9,17	10,17	9,1
4,94	6,42	9,81	5,57	5,87	8	6,23	9	8,17	7,33	9,05
4,29	4,42	6,75	5,21	5,87	7,93	5,92	8,93	7,17	6,42	7,52
4,18	4,32	6,31	5,21	5,53	6,57	4,62	7,6	6,33	5	7,48
2,53	3,47	5,88	3,79	5,27	5,43	3,62	7,33	4	4,42	7,38
1,18	2,58	5,31	3,64	4,60	4,21	3,31	4,93	3,92	2,17	6,86
1,12	2,42	4,31	3,43	2,93	4,14	2,15	4,47	3,75	1,5	6,52
0,76	2,26	2,81	3,29	2,93	3,79	1,85	4,13	3,17	1,33	5,67
0,59	2,11	2,75	2,93	2,8	3,64	1,85	3,93	2,42	1,25	4,67
0,47	1	2,69	2,5	2,07	1,93	1,77	3,73	2,33	1,25	3,33
0,41	1	1,94	2,21	1,93	1,71	0,77	3,6	1,75	1	2,9
0,29	0,79	1,81	1,64	1,93	1,36	0,77	1,53	1,58	1	2,52
0,24	0,79	1,75	1,07	1,4	1,21	0,69	1,2	1,58	0,92	1,9
0,18	0,58	1,56	0,93	1,07	0,93	0,62	1,07	1,5	0,83	1,71
0,12	0,47	1,5	0,64	0,93	0,79	0,62	1	1,5	0,5	1,62
0,06	0,42	1,44	0,57	0,73	0,71	0,62	1	1,42	0,5	1,52
0,06	0,42	1,44	0,57	0,73	0,43	0,54	0,8	1,42	0,5	1,48
0	0,32	1,25	0,5	0,67	0,36	0,46	0,73	1,25	0,42	1
0	0,26	1,19	0,21	0,53		0,46	0,67	1,08	0,33	0,95
0	0,26	0,81	0,07	0,4		0,38	0,4	0,92	0,25	0,86
0	0,26			0,33		0,15				0,71
0	0,21			0,27		0,15				0,62
0	0,16					0,15				0,62
0	0,11									0,62

Tabelle 18: Kategorisierung der einzelnen Spieler mit dem Siegertyp-Index

Diese mit dem Fragebogen zur Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* gelungenen Identifizierung von *Siegertypen* ist die Basis der im Folgenden dargestellten weiteren Operationalisierung. Für die weiteren Analysen lautet die zentrale Forschungshypothese:

Je stärker die Tendenz eines Spielers zur positiven Selbstdarstellung ist, umso deutlicher wird er als Siegertyp kategorisiert (vgl. 3.1.5).

Ausgehend von dieser zentralen Forschungshypothese ist zu prüfen,

ob die in der Vorstudie ermittelten Gruppenunterschiede und negativen Tendenzen mit der Hauptuntersuchung bestätigt oder verstärkt werden können.

Für die Vorstudie und die Hauptuntersuchung wurde ausgehend von der Forschungshypothese als Zusammenhangshypothese H2 formuliert:

Zwischen der Ausprägung der Tendenz zur positiven Selbstdarstellung (IM-Skala-Werten) eines Spielers und der Kategorisierung als Siegertyp (Siegertyp-Index) besteht ein Zusammenhang.

Als zentrales Ergebnis der Studie 2 kann festgehalten werden, dass die in der Hauptuntersuchung durchgeführten Analysen keine Zusammenhänge zwischen der Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* und deren Impression-Management zeigen. Es wurden auch keine Gruppeneffekte mit den Moderatorvariablen gefunden.

Bei Überprüfung des Zusammenhangs zwischen der Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* und der Ausprägung ihrer psychologischen Leistungskomponenten mit dem FAV (Hänsel et al., 2007) zeigten sich für die Spieler des jüngeren Jahrgangs positive Zusammenhänge.

Die beiden Jahrgänge unterscheiden sich hinsichtlich der Kategorisierung als *Siegertyp*. Ebenso unterscheiden sich die Stammspieler und Nicht-Stammspieler hinsichtlich der Kategorisierung als *Siegertyp*. Zwischen der Anzahl der Spieleinsätze eines Spielers und seiner Kategorisierung als *Siegertyp* bestehen signifikante Korrelationen.

Im Folgenden werden die einzelnen varianz- und korrelationsanalytischen Ergebnisse tabellarisch und graphisch unterstützt berichtet.

Die Reihenfolge der Überprüfung der Hypothesen entspricht dabei aus strukturellen Gesichtspunkten nicht deren Nummerierung.

Mittelwertvergleich und Varianzanalysen

Als Unterschiedshypothese H6 wurde formuliert:

Die Spieler der beiden Jahrgänge unterscheiden sich hinsichtlich ihrer Kategorisierung als Siebertyp (Siebertyp-Index).

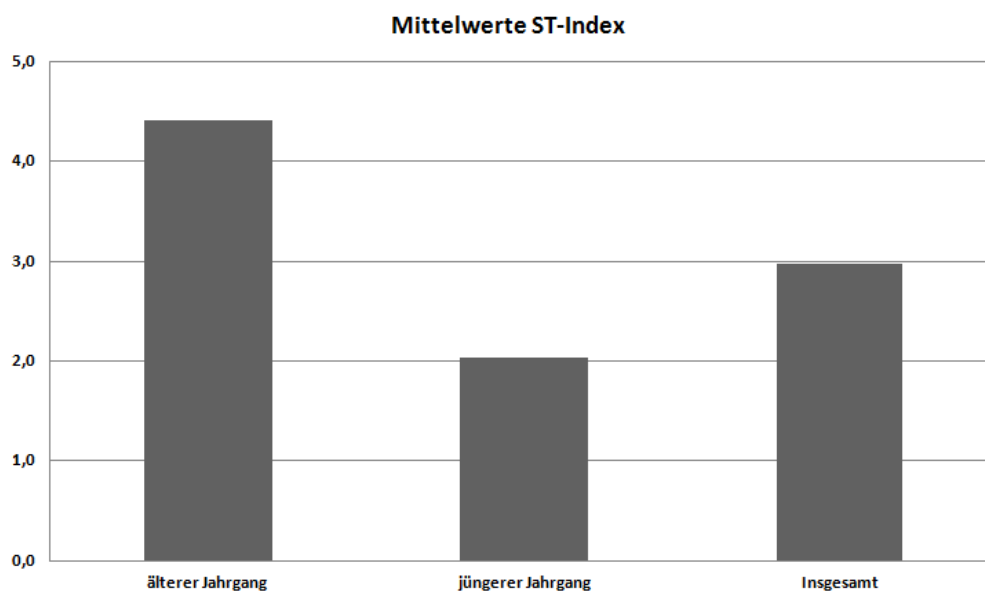


Abbildung 21: Mittelwerte der Kategorisierung als *Siebertyp* (Siebertyp-Index) nach Jahrgängen

Abbildung 21 veranschaulicht die signifikanten Unterschiede der beiden Jahrgänge der Junioren-Mannschaften hinsichtlich der Kategorisierung durch ihre Mitspieler im Siebertyp-Fragebogen (Siebertyp-Index). Die 62 Spieler des älteren Jahrgangs erreichen einen Mittelwert von $M = 4.4$ ($SD = 3.49$) Nennungen pro Mitspieler. Die 94 Spieler des jüngeren Jahrgangs erhalten $M = 2.03$ ($SD = 2.19$) Nennungen von

ihren Mitspielern. Die Varianzanalyse bestätigt die in der deskriptiven Statistik ermittelten Unterschiede zwischen den beiden Jahrgängen für die abhängige Variable Kategorisierung als *Siebertyp*. Die univariate Varianzanalyse ergibt $F(1, 154) = 27.27; p < .001$. Die Gesamtvarianz bei der Kategorisierung als *Siebertyp* wird zu 15% durch den Jahrgang aufgeklärt ($\eta - \text{Quadrat} = .150$). Die beiden Jahrgänge unterscheiden sich signifikant. H6 wird bestätigt.

Als Unterschiedshypothese H7 wurde formuliert:

Stammspieler und Nicht-Stammspieler unterscheiden sich hinsichtlich ihrer Kategorisierung als Siebertyp.

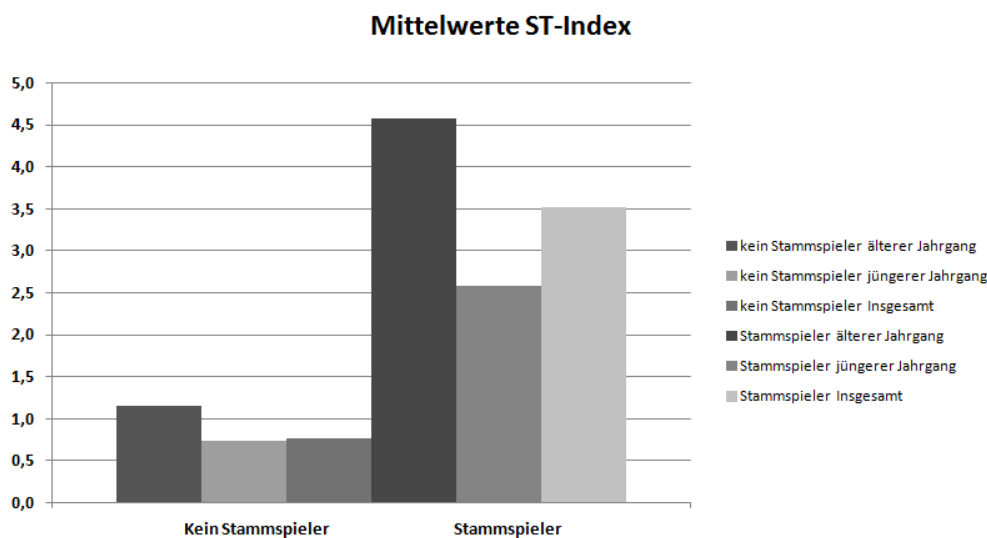


Abbildung 22: Mittelwerte der Kategorisierung als *Siebertyp* (Siebertyp-Index) nach Einsatzzeiten

Abbildung 22 veranschaulicht auch nach Jahrgang unterteilt die signifikanten Unterschiede in der Kategorisierung zum *Siebertyp* zwischen Stammspielern (>10/26 Spieleinsätze) und Nicht-Stammspielern.

Die 59 Stammspieler des älteren Jahrgangs erhalten durchschnittlich $M = 4.57$ ($SD = 3.49$) Nennungen von ihren Mitspielern. Die 66 Stammspieler des jüngeren Jahrgangs erreichen einen Mittelwert von $M = 2.59$ ($SD = 2.37$). Die Stammspieler beider Jahrgänge zusammen werden mit $M = 3.52$ ($SD = 3.11$) durchschnittlichen Nennungen von ihren Mitspielern als *Siegertyp* kategorisiert.

Für die drei Nicht-Stammspieler des älteren Jahrgangs ergibt sich ein Mittelwert von $M = 1.15$ ($SD = 0.77$), für die 28 Nicht-Stammspieler des jüngeren Jahrgangs $M = 0.73$ ($SD = 0.64$).

Die univariate Varianzanalyse ergibt $F(1, 154) = 23.94; p < .001$. Die Gesamtvarianz bei der Kategorisierung als *Siegertyp* wird zu 13,5% durch die Einsatzzeiten, bzw. die Gruppenzugehörigkeit Stammspieler/Nicht-Stammspieler aufgeklärt ($\eta - \text{Quadrat} = .135$). Stammspieler und Nicht-Stammspieler unterscheiden sich signifikant hinsichtlich ihrer Kategorisierung als *Siegertyp*. H7 wird somit bestätigt.

Korrelationsanalysen

Die Tabellen 19, 20, 21 und 22 zeigen, dass weder die Impression-Management-Skala von Mummendey und Eifler (1994), noch die fußballspezifische Skala Zusammenhänge mit der Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* aufweisen. Folglich korreliert auch die erweiterte Gesamt-Skala nicht mit der Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp*. Die folgenden Tabellen zeigen die Ergebnisse der Korrelationsanalysen unterteilt nach Jahrgängen und der Anzahl der Spieleinsätze.

Für die Stichprobe der A-Junioren-Bundesliga-Spieler können keine

		<i>Fremdsicht</i> <i>_mw</i>	<i>IM_Score</i>	<i>im_mumm</i>	<i>im_fuss</i>
<i>Fremdsicht_mw</i>	Korrelation nach Pearson	1	,565	,349	,933
	Signifikanz (2-seitig)		,618	,773	,234
	N	3	3	3	3
<i>IM_score</i>	Korrelation nach Pearson		1	,970	,824
	Signifikanz (2-seitig)			,155	,384
	N		3	3	3
<i>im_mumm</i>	Korrelation nach Pearson			1	,633
	Signifikanz (2-seitig)				,539
	N			3	3
<i>im_fuss</i>	Korrelation nach Pearson				1
	Signifikanz (2-seitig)				
	N				3

Tabelle 19: Kategorisierung *Siegertyp* und Impression-Management: Älterer Jahrgang; Kein Stammspieler

Zusammenhänge zwischen den beiden IM-Skalen und der Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* nachgewiesen werden. Auch die Berücksichtigung von Alter und Einsatzzeiten der Spieler als Moderatorvariablen ergibt keine Hinweise auf Zusammenhänge. H2 muss verworfen werden. Die in der Vorstudie ermittelten tendenziellen Zusammenhänge zwischen der Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* und deren Impression-Management können in der Hauptuntersuchung nicht bestätigt werden. Die in der zentralen Forschungshypothese vermuteten Zusammenhänge können, wie die Tabellen 19 bis 22 auf Seite 124 zeigen, nicht nachgewiesen werden. In den Tabellen wird die Kategorisierung als *Siegertyp* mit *Fremdsicht_mw* ausgedrückt. Der *IM-Score* weist in der Tabelle die Zusammenhänge zwischen der Kategorisierung als *Siegertyp* und der Gesamt-Skala des Impression-Managements aus. Diese besteht wie in Kapitel 3.2.2 auf Seite 97 dargestellt aus der Skala von Mummendey und weiteren fußballspezifischen Items. Die Tabellen 19 bis 22 zeigen, dass zwischen der Gesamtskala des Impression-

		<i>Fremdsicht</i> <i>_mw</i>	<i>IM_Score</i>	<i>im_mumm</i>	<i>im_fuss</i>
<i>Fremdsicht_mw</i>	Korrelation nach Pearson	1	,084	,072	,060
	Signifikanz (2-seitig)		,528	,589	,651
	N	59	59	59	59
<i>IM_score</i>	Korrelation nach Pearson		1	,869**	,702**
	Signifikanz (2-seitig)			,000	,000
	N		59	59	59
<i>im_mumm</i>	Korrelation nach Pearson			1	,257*
	Signifikanz (2-seitig)				,049
	N			59	59
<i>im_fuss</i>	Korrelation nach Pearson				1
	Signifikanz (2-seitig)				
	N				59

**. Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0,01(2 – seitig) signifikant.

*. Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0,05(2 – seitig) signifikant.

Tabelle 20: Kategorisierung *Siebertyp* und Impression-Management: Älterer Jahrgang; Stammspieler

		<i>Fremdsicht</i> <i>_mw</i>	<i>IM_Score</i>	<i>im_mumm</i>	<i>im_fuss</i>
<i>Fremdsicht_mw</i>	Korrelation nach Pearson	1	,121	,191	–,015
	Signifikanz (2-seitig)		,541	,331	,939
	N	28	28	28	28
<i>IM_score</i>	Korrelation nach Pearson		1	,885**	,789**
	Signifikanz (2-seitig)			,000	,000
	N		28	28	28
<i>im_mumm</i>	Korrelation nach Pearson			1	,414*
	Signifikanz (2-seitig)				,029
	N			28	28
<i>im_fuss</i>	Korrelation nach Pearson				1
	Signifikanz (2-seitig)				
	N				28

**. Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0,01(2 – seitig) signifikant.

*. Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0,05(2 – seitig) signifikant.

Tabelle 21: Kategorisierung *Siebertyp* und Impression-Management: Jüngerer Jahrgang; Kein Stammspieler

		<i>Fremdsicht</i> <i>_mw</i>	<i>IM_Score</i>	<i>im_mumm</i>	<i>im_fuss</i>
<i>Fremdsicht_mw</i>	Korrelation nach Pearson	1	,021	,018	,017
	Signifikanz (2-seitig)		,870	,889	,893
	N	66	66	66	66
<i>IM_score</i>	Korrelation nach Pearson		1	,880**	,782**
	Signifikanz (2-seitig)			,000	,000
	N		66	66	66
<i>im_mumm</i>	Korrelation nach Pearson			1	,392**
	Signifikanz (2-seitig)				,001
	N			66	66
<i>im_fuss</i>	Korrelation nach Pearson				1
	Signifikanz (2-seitig)				
	N				66

**. Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0,01(2 – seitig) signifikant.

Tabelle 22: Kategorisierung *Siegertyp* und Impression-Management: Jüngerer Jahrgang; Stammspieler

Managements und den beiden Bestandteilen, der Skala von Mummendey und der fußballspezifisch erweiterten Skala, signifikante Korrelationen bestehen. Die beiden Bestandteile korrelieren auch untereinander signifikant. H3 (vgl. 3.3.1) kann bestätigt werden.

In H5 wurde zwischen der Kategorisierung eines Spielers als *Siegertyp*, dem Siegertyp-Index eines Spielers, und der Ausprägung seiner psychologischen Leistungskomponenten, seinen Werten auf der FAV-Skala, ein Zusammenhang vermutet.

Die Berechnung des Korrelationskoeffizienten ergibt für den jüngeren Jahrgang der Stichprobe der Hauptuntersuchung einen Wert von $r = 0.31$. Der Zusammenhang ist signifikant ($p < 0.01$). Zusätzlich wird dieser Zusammenhang durch die Anzahl der Spieleinsätze moderiert. Die stärkste Beziehung zwischen der Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* und dem Gesamtscore des FAV zeigt sich bei den Stammspielern des jüngeren Jahrgangs. Es ergibt sich ein Korrelationskoeffi-

Psychische Leistungskomponenten	Korrelation mit Mittelwert Siebertyp-Index (Korrelation nach Pearson)
Summe psychische Leistungskomponenten	$r = 0.313^{(**)}$
Konzentration A	$r = 0.222^{(*)}$
Konzentration B	$r = 0.256^{(*)}$
Leistungsmotivation	$r = 0.243^{(*)}$
Zielsetzung	$r = 0.275^{(**)}$
Selbstvertrauen A	$r = 0.281^{(**)}$
Trainierbarkeit	$r = 0.225^{(*)}$
Soziale Teamfähigkeit	$r = 0.243^{(*)}$

Tabelle 23: Zusammenhänge zwischen der Kategorisierung als *Siebertyp* und den FAV-Werten für den jüngeren Jahrgang

zient von $r = 0.345$. Der Zusammenhang ist signifikant ($p < 0.01$).

Tabelle 23 zeigt für den jüngeren Jahrgang $n = 94$ die Zusammenhänge zwischen der Kategorisierung als *Siebertyp* und der Ausprägung der einzelnen psychologischen Leistungskomponenten im FAV. Die Berechnung der Korrelationskoeffizienten ergibt die in Tabelle 23 dargestellten Werte. Die Korrelationen sind wie gekennzeichnet unterschiedlich stark signifikant ($p < 0.01^{**}$ und $p < 0.05^{(*)}$).

H5 kann für die Spieler des jüngeren Jahrgangs bestätigt werden. Für die Spieler des älteren Jahrgangs zeigen sich keine Zusammenhänge zwischen der Kategorisierung als *Siebertyp* und den Werten auf der FAV-Skala. H5 muss für die Spieler des älteren Jahrgangs verworfen werden.

Als Alternativhypothese H8 wurde formuliert:

Zwischen den Einsatzzeiten und der Kategorisierung als Siebertyp (Siebertyp-Index) besteht ein Zusammenhang.

Die Berechnung des Korrelationskoeffizienten ergibt einen Wert von

$r = .43$. Es besteht ein mittlerer Zusammenhang zwischen der Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* und der Anzahl ihrer Spieleinsätze. Der Zusammenhang ist signifikant ($p < 0.01$). H8 wird bestätigt.

Fragebogen zur Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp*

Ausgehend von den Aussagen der Experten in der Studie 1 wurde, wie in Kapitel 3.2.1 auf Seite 93 dargestellt, im Zuge dieser Arbeit der Fragebogen zur Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* entwickelt. Zur komfortableren Orientierung im Text seien an dieser Stelle in Tabelle 24 auf der nächsten Seite die einzelnen Fragen nochmals aufgeführt:

Der Fragebogen dient dazu, die Kategorisierung von Spielern einer Mannschaft als *Siegertypen* zu erfassen. Es war also zu prüfen, ob es mit diesem Instrument gelingt, *Siegertypen* zu identifizieren. Im weiteren Verlauf meiner Dissertation ist dieser Fragebogen als Instrument zur Prognose der Entwicklung des Karriereverlaufs der Juniorenspieler im Seniorenbereich das zentrale Element meiner Forschung.

Differenziert der Fragebogen bezüglich der dargestellten Fragen zwischen den einzelnen Spielern von A-Junioren-Bundesliga Mannschaften? Wie eingangs des Kapitels 4.3 auf Seite 168 bereits herausgestellt und anhand der Ergebnisse der Hauptuntersuchung, die im vorangehenden Kapitel 3.3.2 mit der Tabelle 18 auf Seite 117 dargestellt und besprochen wurden, gezeigt, ermöglicht es das Instrument, *Siegertypen* zu identifizieren. Es ist mit dem Fragebogen zur Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* gelungen, Spieler bezüglich der sozialen Kategorie *Siegertyp* beurteilen zu lassen und nachzuweisen, dass die einzelnen Spieler dabei unterschiedlich eingeschätzt werden. Das Instrument hat

1. Wen würdest Du als *Siegertyp* bezeichnen?
 2. Wen beurteilst Du als besonders guten Spieler?
 3. Wer fordert die Bälle, wenn die Mannschaft in Rückstand liegt?
 4. Wer wirkt besonders selbstbewusst?
 5. Wer baut dich auf, wenn Du einen Fehler gemacht hast?
 6. Wer besitzt einen besonders ausgeprägten (starken) Siegeswillen?
 7. Wer strahlt in einem hektischen Spiel Ruhe aus?
 8. Wer versucht nach einem Gegentor die Mitspieler lautstark wachzurütteln?
 9. Wer verliert nur äußerst selten einen entscheidenden Zweikampf?
 10. Wer hat ein besonders souveränes Auftreten?
 11. Wer ist immer hoch konzentriert?
 12. Wer bringt deiner Meinung nach immer konstant seine Leistung?
 13. Wer gibt nie auf?
 14. Wer treibt die anderen an?
 15. Wer ergreift die Initiative, wenn es nicht läuft?
 16. Wer bringt auch unter Druck seine maximale Leistung?
 17. Wer reißt dich mit auf dem Platz?
 18. Wer traut sich etwas zu, wenn die Mannschaft in Rückstand liegt?
 19. Wer gibt sehr häufig Anweisungen auf dem Platz?
 20. Wer lässt sich durch nichts verunsichern?
-

Tabelle 24: Einzelne Items des Fragebogens zur Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp*

damit einen differentiellen Wert.

Vor dem Hintergrund dieses zentralen Ergebnisses werden im Verlauf dieses Kapitels zur genaueren Abschätzung der Qualität des Fragebogens die Ergebnisse einer deskriptiven Analyse dargestellt.

In der Analyse wurde zunächst das grundsätzliche Antwortverhalten innerhalb der einzelnen Mannschaften bei den zwanzig Fragen untersucht und erfasst, bei welcher Frage wie viele Stimmen von den einzelnen Mannschaften abgegeben wurden. Um die Interraterreliabilität

abschätzen zu können, wurde in einem zweiten deskriptiven Analyseschritt gefragt, wie groß die Übereinstimmung zwischen den Spielern einer Mannschaft bezüglich der Einschätzung ihrer Mitspieler bei einer Frage ist.

Das Antwortverhalten wurde, wie in Kapitel 3.2.1 auf Seite 93 bereits angemerkt, durch die Fragebogeninstruktion nicht eingeschränkt. Jedem Spieler einer Mannschaft lag zu jeder der zwanzig Fragen eine Liste seiner Mitspieler zum Ankreuzen vor. Jeder Ausfüllende konnte beliebig viele seiner Mitspieler ankreuzen. Die deskriptive Analyse zur Abschätzung der Bedeutung der einzelnen Items und der Interrater-reliabilität basiert, wie in Kapitel 3.2.4 auf Seite 106 bereits dargestellt, auf den von den 182 Beurteilern vergebenen Stimmen, die sich aus den Beurteilern der Hauptuntersuchung $n = 156$ und denen der A-Junioren-Bundesliga-Mannschaft $n = 22$ der Vorstudie rekrutierten. Die Tabellen 25 bis 30 beinhalten im Gegensatz zu den Varianz- und Korrelationsanalysen neben den Eigennennungen auch die Stimmen von vier Spielern, die nicht auf den Kaderlisten zum Ankreuzen standen. Von 182 Beurteilern wurden insgesamt, in der Summe der einzelnen Mannschaften, 246 Spieler beurteilt.

Im ersten Analyseschritt wird das Antwortverhalten der Spieler bei den einzelnen Fragen erhoben. Tabelle 25 zeigt anhand der angegebenen Mittelwerte, wie viele Stimmen innerhalb der einzelnen Mannschaften (A-K) bei den Fragen 1-20 von den Spielern einer Mannschaft durchschnittlich abgegeben wurden. Die Mittelwerte für die einzelnen Fragen über alle Mannschaften zeigen das Antwortverhalten der gesamten Stichprobe bei den Fragen und geben Auskunft über die Nut-

zung der Items. Die Mittelwerte der einzelnen Mannschaften über alle zwanzig Fragen zeigen das Antwortverhalten des jeweiligen Teams.

Mannschaft	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	MW	SD
Frage 1	1,95	2,4	6,94	4,87	4,81	4,67	4,07	6,94	4,71	2,92	6,77	4,64	1,75
Frage 2	2,95	3,8	6	4,53	4,38	5,07	4,86	7,35	4,57	4,62	7,5	5,06	1,39
Frage 3	2,11	2,65	4,35	2,93	2,19	3,07	4,57	3,88	2,14	2,15	5,77	3,26	1,23
Frage 4	2,47	4,3	6,06	3,13	4,06	4	4	4,76	5,14	4	7,27	4,47	1,32
Frage 5	2,32	2,35	4,29	5,6	3,63	4,93	3,36	4,47	3,5	3,38	4,68	3,86	1,04
Frage 6	1,26	2	5,41	3,67	3,19	4	2,79	6,29	4	3	6,09	3,79	1,61
Frage 7	1,21	2,2	2,59	2,4	2,13	2,27	1,79	2,59	1,79	2,15	3,59	2,24	0,6
Frage 8	1,84	2,7	3,82	2,93	2,56	3,47	1,43	4,18	3,07	2,15	4,82	3	1,02
Frage 9	1,37	2,2	2,53	2	4,19	3,4	2,07	2,88	2,29	3,08	3,91	2,72	0,86
Frage 10	1,26	2,3	4,47	2,47	3,75	2,6	2,43	3,65	3,36	2,54	2,95	2,89	0,87
Frage 11	1,79	2,5	4,18	5,13	4	2,8	2,86	7,94	5,36	5,38	6,55	4,41	1,87
Frage 12	2,11	2,3	3,29	2,13	3,5	3,13	2,86	4,24	1,93	5,23	3,91	3,15	1,03
Frage 13	1,74	4,55	4,94	4,93	3,69	4,53	3,14	9,41	5,79	5,69	7,36	5,07	2,06
Frage 14	1,84	2,6	4,29	3,33	2,19	4,87	2,21	3,06	3,93	3,85	4,32	3,32	1,01
Frage 15	1,32	1,9	3,24	1,47	1,31	2,8	1,43	2,53	1,86	3,31	3,77	2,27	0,9
Frage 16	1,68	2,8	4,41	4,13	3,19	4,13	2,43	4,53	1,93	4,46	4,36	3,46	1,09
Frage 17	1,42	1,25	3,94	2,4	3,31	4,93	2,07	2,82	2,29	3,31	5,18	2,99	1,3
Frage 18	2,26	1,95	4,12	2,67	2,88	3,33	3,14	3,35	2,29	5	4,45	3,22	0,97
Frage 19	1,84	2,45	3,41	2,4	2,25	3,47	1,64	3,29	3,21	3,92	3,82	2,88	0,79
Frage 20	1,21	1,15	3,65	0,8	1,38	1,13	1,43	1,88	2,36	3,46	2,32	1,89	0,96
MW	1,8	2,52	4,3	3,2	3,13	3,63	2,73	4,5	3,28	3,68	4,97	3,43	0,92
SD	0,48	0,85	1,14	1,31	0,99	1,04	1,04	2,04	1,29	1,1	1,53	0,92	

Tabelle 25: Mittelwerte des Antwortverhaltens der einzelnen Mannschaften bei den einzelnen Fragen

Es wurden bei den Fragen im Durchschnitt $M = 3.43$ ($SD = 0.92$) Personen angekreuzt. Die größten Werte im Durchschnitt aller Teams finden sich bei der Frage 13 *Wer gibt nie auf?* mit $M = 5.07$ ($SD = 2.06$) und der Frage 2 *Wen beurteilst Du als besonders guten Spieler?* mit $M = 5.06$ ($SD = 1.39$). Die geringsten durchschnittlichen Werte liegen bei der Frage 20 *Wer lässt sich durch nichts verunsichern?* mit $M = 1.89$ ($SD = 0.96$), der Frage 7 *Wer strahlt in einem hektischen*

Spiel Ruhe aus? mit $M = 2.24$ ($SD = 0.6$) und der Frage 15 *Wer ergreift die Initiative, wenn es nicht läuft?* mit $M = 2.27$ ($SD = 0.9$) vor.

Das Antwortverhalten der Mannschaften ist unterschiedlicher Ausprägung. Die Spieler von Mannschaft K geben im Durchschnitt über alle Fragen 4,79 ($SD = 1.53$) Stimmen an die Mitspieler ab. Bei Mannschaft A werden $M = 1.8$ ($SD = 0.48$) Stimmen durchschnittlich abgegeben. Die größte Anzahl an Stimmen, die von einer Mannschaft bei einer Frage vergeben wurde, findet sich bei Team H in Frage 13. Dieser in der Tabelle unterlegte Wert von 9,4 ist als einziger deutlich höher als die anderen. Innerhalb der Teams C, H und K bewegen sich die Mittelwerte auf insgesamt höherem Niveau. In Team A wurden die wenigsten Stimmen vergeben.

Da die Kadergröße der einzelnen Mannschaften und die Anzahl von Spielern innerhalb der Mannschaften, die den Fragebogen bearbeiteten und somit Stimmen abgaben, variierte, wurde zur genaueren Analyse eine Relativierung der vergebenen Stimmen an der Zahl der Antwortmöglichkeiten, die sich aus Kadergröße und Anzahl der bearbeitenden Spieler bei den einzelnen Teams ergibt, vorgenommen.

Die in Tabelle 26 angegebenen Prozentwerte beschreiben den prozentualen Anteil der jeweils in einer Mannschaft möglichen Nennungen bei den zwanzig Fragen. Dabei sind sowohl die unterschiedliche Anzahl an Spielern einer Mannschaft berücksichtigt, die den Fragebogen ausgefüllt haben, als auch die Antwortmöglichkeiten in einer Mannschaft, die in Abhängigkeit von der Kadergröße variiert.

Die prozentual meisten Nennungen werden bei Frage 13 *Wer gibt*

Mannschaft	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	MW	SD
Frage 1	7,79	9,6	33,1	23,2	20,9	24,6	17	33,1	22,4	13,9	27,1	21,1	8,47
Frage 2	11,8	15,2	28,6	21,6	19	26,7	20,2	35	21,8	22	30	22,9	6,72
Frage 3	8,42	10,6	20,7	14	9,51	16,1	19	18,5	10,2	10,3	23,1	14,6	5,15
Frage 4	9,89	17,2	28,9	14,9	17,7	21,1	16,7	22,7	24,5	19	29,1	20,1	5,85
Frage 5	9,26	9,4	20,4	26,7	15,8	26	14	21,3	16,7	16,1	18,7	17,7	5,76
Frage 6	5,05	8	25,8	17,5	13,9	21,1	11,6	30	19	14,3	24,4	17,3	7,68
Frage 7	4,84	8,8	12,3	11,4	9,24	11,9	7,44	12,3	8,5	10,3	14,4	10,1	2,7
Frage 8	7,37	10,8	18,2	14	11,1	18,2	5,95	19,9	14,6	10,3	19,3	13,6	4,88
Frage 9	5,47	8,8	12	9,52	18,2	17,9	8,63	13,7	10,9	14,7	15,6	12,3	4,09
Frage 10	5,05	9,2	21,3	11,7	16,3	13,7	10,1	17,4	16	12,1	11,8	13,2	4,44
Frage 11	7,16	10	19,9	24,4	17,4	14,7	11,9	37,8	25,5	25,6	26,2	20,1	8,96
Frage 12	8,42	9,2	15,7	10,2	15,2	16,5	11,9	20,2	9,18	24,9	15,6	14,3	5,16
Frage 13	6,95	18,2	23,5	23,5	16	23,9	13,1	44,8	27,6	27,1	29,5	23,1	9,92
Frage 14	7,37	10,4	20,4	15,9	9,51	25,6	9,23	14,6	18,7	18,3	17,3	15,2	5,62
Frage 15	5,26	7,6	15,4	6,98	5,71	14,7	5,95	12	8,84	15,8	15,1	10,3	4,33
Frage 16	6,74	11,2	21	19,7	13,9	21,8	10,1	21,6	9,18	21,2	17,5	15,8	5,71
Frage 17	5,68	5	18,8	11,4	14,4	26	8,63	13,4	10,9	15,8	20,7	13,7	6,4
Frage 18	9,05	7,8	19,6	12,7	12,5	17,5	13,1	16	10,9	23,8	17,8	14,6	4,82
Frage 19	7,37	9,8	16,2	11,4	9,78	18,2	6,85	15,7	15,3	18,7	15,3	13,2	4,25
Frage 20	4,84	4,6	17,4	3,81	5,98	5,96	5,95	8,96	11,2	16,5	9,27	8,59	4,69
MW	7,19	10,1	20,5	15,2	13,6	19,1	11,4	21,4	15,6	17,5	19,9	15,6	4,64
SD	1,91	3,42	5,41	6,22	4,3	5,49	4,34	9,73	6,17	5,23	6,11	4,16	

Tabelle 26: Prozentuale Nutzung der Antwortmöglichkeiten durch die einzelnen Mannschaften bei den einzelnen Fragen

nie auf? mit $M = 23.1$ ($SD = 9.92$) und bei Frage 2 *Wen beurteilst Du als besonders guten Spieler?* mit $M = 22.9$ ($SD = 6.72$) vorgenommen. Frage 1 *Wen würdest Du als Siegertyp bezeichnen?* hat einen Mittelwert von $M = 21.1$ ($SD = 8.47$). Bei Frage 20 *Wer lässt sich durch nichts verunsichern?* mit $M = 8.59$ ($SD = 4.69$) und Frage 7 mit $M = 10.1$ ($SD = 2.7$) werden durchschnittlich die wenigsten Nennungen gemacht. Insgesamt wird bei allen Fragen über alle Mannschaften ein prozentualer Mittelwert von $M = 15.6$ ($SD = 4.16$) der möglichen Nennungen vorgenommen.

Die Berücksichtigung der verschiedenen Antwortmöglichkeiten ermöglicht eine bessere Vergleichbarkeit des Antwortverhaltens der Mannschaften. In Mannschaft A wurden prozentual $M = 7.19$ ($SD = 1.91$) und in Mannschaft B prozentual $M = 10.1$ ($SD = 3.42$) der innerhalb ihres Teams möglichen Nennungen vorgenommen. Mannschaft C hat prozentual $M = 20.5$ ($SD = 5.41$) der möglichen Stimmen vergeben, innerhalb von Mannschaft H wurden prozentual $M = 21.4$ ($SD = 9.73$) der Antwortmöglichkeiten die meisten Spieler durch Mitspieler angekreuzt.

Die Werte von Mannschaft H bei Frage 13 (44,8%) und 11 (37,8%) liegen deutlich über den durchschnittlichen Werten aller Mannschaften bei einer Frage. Es zeigt sich, dass der überdurchschnittliche Wert von Mannschaft H bei Frage 13 von $M = 9.4$ (vgl. Tabelle 25) auch nach Berücksichtigung der Antwortmöglichkeiten (44,8%) deutlich von den anderen Werten abweicht.

In diesem ersten Analyseschritt des Fragebogens zur Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* wurde das Antwortverhalten der Mannschaften bei den einzelnen Fragen erhoben und vergleichbar gemacht. Es kann festgehalten werden, dass keines der Items unberücksichtigt bleibt. Bei keiner Frage werden auffällig viele Nennungen gemacht. Die prozentualen Mittelwerte aller Mannschaften bei den Fragen bewegen sich in einem Bereich von 8,51% bis 23,1% der möglichen Nennungen. Lediglich die Mittelwerte von Mannschaft H bei den Items 11 und 13 übersteigen diesen Bereich deutlich. Der erste Analyseschritt ergibt somit keine Dominanz eines bestimmten Items. Aus der Analyse gehen keine Markeritems hervor, die das Gesamtergebnis wesentlich stärker

beeinflussen als andere. Die Mannschaften unterscheiden sich in der Nutzung der Antwortmöglichkeiten.

In einem zweiten Analyseschritt wurde die Interraterreliabilität zwischen den Spielern in der Beurteilung der Mitspieler bei den einzelnen Fragen in einer deskriptiven Analyse überprüft. Wie konkordant die Urteile der Mitspieler sind, zeigt sich auf deskriptiver Ebene daran, auf wie viele verschiedene Personen sich die bei einer Frage von einer Mannschaft vergebenen Stimmen verteilen und wie viele Stimmen die meistgenannten Personen erhalten.

In Tabelle 27 auf der nächsten Seite ist aufgeführt, auf wie viele verschiedene Spieler innerhalb eines Kaders sich die von den Mitspielern vergebenen Stimmen bei den zwanzig Fragen verteilen. Dabei wurden Urteile von Spielern, die bei einer Frage durchgängig alle Mitspieler angekreuzt hatten, nicht berücksichtigt. Eine numerisch kleinere Zahl spricht für eine größere Übereinstimmung zwischen den Spielern, die die Beurteilung vorgenommen und die Stimmen abgegeben haben. Eine Verteilung der Stimmen auf viele Spieler führt zu einer größeren Zahl und bildet eine geringere Übereinstimmung zwischen den Beurteilenden ab.

Bei der Frage 13 $M = 16.9$ ($SD = 4.37$), Frage 5 $M = 16.7$ ($SD = 2.69$) und Frage 11 $M = 16.4$ ($SD = 3.01$) ergibt sich durchschnittlich über alle 11 Mannschaften die größte Verteilung. Die geringste durchschnittliche Verteilung zeigt sich bei der Frage 15 $M = 9.27$ ($SD = 1.19$), Frage 20 $M = 10.2$ ($SD = 2.56$) und den Fragen 19 $M = 10.3$ ($SD = 2.97$) sowie 9 $M = 10.3$ ($SD = 2.1$). Bei Mannschaft A verteilen sich die Stimmen im Durchschnitt aller Fragen

Mannschaft	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	MW	SD
Kader	25	25	21	21	23	19	24	21	21	21	25		
Beurteiler	19	20	17	15	16	15	14	17	14	13	22		
Frage 1	9	16	17	16	15	17	15	18	17	12	21	15,7	3,13
Frage 2	14	13	16	12	17	16	17	18	15	13	21	15,6	2,62
Frage 3	11	11	11	13	13	8	21	18	10	11	16	13	3,85
Frage 4	12	16	17	12	18	13	13	17	16	12	21	15,2	2,99
Frage 5	15	14	18	20	18	15	19	14	13	17	21	16,7	2,69
Frage 6	6	12	15	14	12	13	9	20	13	12	24	13,6	4,88
Frage 7	8	10	12	12	14	10	8	11	10	11	17	11,2	2,6
Frage 8	7	13	13	10	14	11	8	20	9	8	19	12	4,36
Frage 9	8	10	9	11	12	14	8	9	8	11	13	10,3	2,1
Frage 10	6	14	15	11	11	11	8	13	17	10	13	11,7	3,13
Frage 11	12	19	17	13	16	16	16	20	19	12	20	16,4	3,01
Frage 12	12	10	12	7	11	13	11	12	11	12	19	11,8	2,86
Frage 13	11	17	20	20	11	14	12	20	17	20	24	16,9	4,37
Frage 14	9	12	15	12	10	17	12	13	11	8	19	12,5	3,33
Frage 15	9	9	10	10	9	9	8	10	8	8	12	9,27	1,19
Frage 16	8	15	13	18	14	13	11	14	10	12	16	13,1	2,81
Frage 17	9	10	15	10	13	16	12	12	11	9	17	12,2	2,79
Frage 18	10	11	14	9	12	10	10	12	11	11	17	11,5	2,25
Frage 19	7	10	9	10	7	12	9	11	10	10	18	10,3	2,97
Frage 20	8	10	11	8	13	7	8	9	13	10	15	10,2	2,56
MW	9,55	12,6	14	12,4	13	12,8	11,8	14,6	12,5	11,5	18,2	13	2,16
SD	2,52	2,84	3,09	3,63	2,88	2,97	3,97	3,93	3,32	2,87	3,41	2,37	

Tabelle 27: Verteilung der Stimmen auf die Spieler innerhalb der einzelnen Mannschaften bei den einzelnen Fragen

auf $M=9.55$ ($SD=2.52$) verschiedene Personen. In Mannschaft H mit $M = 14.6$ ($SD = 3.93$) und Mannschaft K liegt mit einer Verteilung der Stimmen auf $M = 18.2$ ($SD = 3.41$) Personen über alle Fragen die geringste Übereinstimmung vor.

In der Tabelle 27 ist noch nicht berücksichtigt, dass sich die Antwortmöglichkeiten der Mannschaften unterscheiden. Diese Unterschiede resultieren, wie im Zuge des ersten Analyseschritts bereits dargelegt, aus

den verschiedenen Kadergrößen der Mannschaften und aus der verschiedenen Anzahl der Beurteiler. So können bei Team K pro Frage maximal $25 \times 22 = 550$ Stimmen vergeben werden. Wohingegen bei Team J bei den einzelnen Fragen nur maximal 273 Stimmen vergeben werden können. Etwas plastischer ausgedrückt: Je größer der Kader, umso mehr verschiedene Personen können in der Liste angekreuzt werden. Und je mehr verschiedene Beurteiler den Fragebogen ausfüllen, umso mehr verschiedene Meinungen sind möglich. Die folgende Tabelle 28 stellt die jeweiligen Quotienten der in Tabelle 27 auf der vorherigen Seite aufgeführten Mittelwerte der Stimmenvergabe dar, die die verschiedenen Antwortmöglichkeiten bei den einzelnen Mannschaften berücksichtigen. Um diese Quotienten zu ermitteln, wurden die Rohwerte der Stimmenverteilung jeweils durch die Kadergröße und die Anzahl der Beurteiler dividiert. Tabelle 28 veranschaulicht die Verteilung der Stimmen auf die verschiedenen Spieler einer Mannschaft bei den zwanzig Fragen im Durchschnitt aller Mannschaften. Tabelle 28 zeigt auch die Mittelwerte der Stimmenverteilung und die Quotienten der einzelnen Mannschaften im Durchschnitt aller Fragen im Überblick.

Tabelle 28 zeigt mit den unterlegten Werten, dass die größten und kleinsten Verteilungswerte auch für die Quotienten, die Kadergröße und Stichprobe berücksichtigen, bei den bereits oben in Tabelle 27 auf der vorherigen Seite genannten Fragen liegen. Es wird deutlich, dass bei keinem der Items stark über- oder unterdurchschnittliche Verteilungswerte entstehen.

Aus Tabelle 28 wird weiter ersichtlich, dass auch die Quotienten der Mannschaften A und K die geringste bzw. größte Verteilung aufweisen.

Mannschaft	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	MW	SD
Kader	25	25	21	21	23	19	24	21	21	21	25		
Beurteiler	19	20	17	15	16	15	14	17	14	13	22		
Frage 1	0,83	1,44	1,81	1,83	1,59	2,03	1,7	1,92	2,02	1,49	1,79	1,68	0,34
Frage 2	1,3	1,17	1,7	1,37	1,8	1,91	1,92	1,92	1,79	1,62	1,79	1,66	0,27
Frage 3	1,02	0,99	1,17	1,49	1,38	0,95	2,38	1,92	1,19	1,37	1,37	1,38	0,43
Frage 4	1,11	1,44	1,81	1,37	1,91	1,55	1,47	1,81	1,9	1,49	1,79	1,61	0,26
Frage 5	1,39	1,26	1,92	2,29	1,91	1,79	2,15	1,49	1,55	2,12	1,79	1,79	0,33
Frage 6	0,56	1,08	1,6	1,6	1,27	1,55	1,02	2,13	1,55	1,49	2,05	1,44	0,45
Frage 7	0,74	0,9	1,28	1,37	1,48	1,19	0,9	1,17	1,19	1,37	1,45	1,19	0,24
Frage 8	0,65	1,17	1,38	1,14	1,48	1,31	0,9	2,13	1,07	1	1,62	1,26	0,4
Frage 9	0,74	0,9	0,96	1,26	1,27	1,67	0,9	0,96	0,95	1,37	1,11	1,1	0,27
Frage 10	0,56	1,26	1,6	1,26	1,17	1,31	0,9	1,38	2,02	1,25	1,11	1,26	0,37
Frage 11	1,11	1,71	1,81	1,49	1,7	1,91	1,81	2,13	2,26	1,49	1,71	1,74	0,31
Frage 12	1,11	0,9	1,28	0,8	1,17	1,55	1,24	1,28	1,31	1,49	1,62	1,25	0,25
Frage 13	1,02	1,53	2,13	2,29	1,17	1,67	1,36	2,13	2,02	2,49	2,05	1,8	0,48
Frage 14	0,83	1,08	1,6	1,37	1,06	2,03	1,36	1,38	1,31	1	1,62	1,33	0,34
Frage 15	0,83	0,81	1,06	1,14	0,95	1,07	0,9	1,06	0,95	1	1,03	0,98	0,1
Frage 16	0,74	1,35	1,38	2,06	1,48	1,55	1,24	1,49	1,19	1,49	1,37	1,4	0,31
Frage 17	0,83	0,9	1,6	1,14	1,38	1,91	1,36	1,28	1,31	1,12	1,45	1,3	0,3
Frage 18	0,93	0,99	1,49	1,03	1,27	1,19	1,13	1,28	1,31	1,37	1,45	1,22	0,19
Frage 19	0,65	0,9	0,96	1,14	0,74	1,43	1,02	1,17	1,19	1,25	1,54	1,09	0,27
Frage 20	0,74	0,9	1,17	0,91	1,38	0,84	0,9	0,96	1,55	1,25	1,28	1,08	0,26
MW	0,88	1,13	1,48	1,42	1,38	1,52	1,33	1,55	1,48	1,43	1,55	1,38	0,2
SD	0,23	0,26	0,33	0,42	0,31	0,35	0,45	0,42	0,39	0,36	0,29	0,25	

Tabelle 28: Quotienten der Verteilung der Stimmen auf die Spieler innerhalb der einzelnen Mannschaften bei den einzelnen Fragen

Deutlich zeigt sich aber eine Nivellierung des Unterschieds bei Berücksichtigung der Kadergröße und Anzahl der Beurteiler bei Team K: Bei den Rohwerten (vgl. Tabelle 27) liegt eine Verteilung auf $M = 18.2$ ($SD = 3.41$) Spieler vor, der Quotient dieses Rohwertes mit der Kadergröße sowie der Stichprobe von Mannschaft K liegt bei $M = 1.57$ ($SD = 0.31$). Diesen Quotienten $M = 1.57$ ($SD = 0.45$) weist auch Mannschaft H auf. Der Rohwert von Mannschaft H $M = 14.6$

($SD = 3.93$) liegt aber deutlich unter dem von Mannschaft K.

Zur weiteren Analyse der Interraterreliabilität wurde ermittelt, wie groß die maximale Stimmenanzahl bei einer Frage innerhalb einer Mannschaft für einen Spieler war. Diese geht aus der Tabelle 29 hervor.

Mannschaft	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
Kader	25	25	21	21	23	19	24	21	21	21	25
N/Beurteiler	19	20	17	15	16	15	14	17	14	13	22
Frage 1	11	11	15	13	10	12	12	2x14	13	8	2x14
Frage 2	14	13	14	13	14	14	14	2x15	13	12	15
Frage 3	14	13	15	8	7	11	14	11	10	7	14
Frage 4	10	13	14	11	11	2x10	12	11	13	13	2x15
Frage 5	12	7	12	11	10	2x9	8	13	12	4x5	15
Frage 6	13	2x8	12	2x12	11	14	11	2x14	3x10	2x6	14
Frage 7	2x6	11	8	9	6	8	11	10	8	6	15
Frage 8	15	10	2x11	15	2x7	14	7	16	11	10	3x14
Frage 9	7	17	12	6	10	11	8	17	2x7	11	16
Frage 10	2x7	11	12	10	7	11	13	13	11	2x6	16
Frage 11	16	3x6	9	10	11	6	7	13	9	3x4	17
Frage 12	2x9	13	11	12	11	8	11	2x16	8	8	15
Frage 13	13	10	9	10	11	9	12	14	11	4x5	2x14
Frage 14	10	12	12	13	8	12	8	15	12	12	13
Frage 15	9	7	7	2x4	2x4	9	10	13	9	7	10
Frage 16	9	11	2x9	14	7	9	12	14	7	9	14
Frage 17	10	6	2x9	8	2x5	11	5	12	11	6	13
Frage 18	14	11	10	12	10	11	13	2x11	11	8	17
Frage 19	2x9	2x9	12	11	10	10	4x4	17	13	10	17
Frage 20	2x5	6	9	4x2	3x3	8	8	9	10	5	9

Tabelle 29: Maximal erhaltene Stimmenzahl eines Spielers durch die Mitspieler der jeweiligen Mannschaft bei den einzelnen Fragen

Im Sinne der Übereinstimmung ist es gut, wenn die Anzahl der maximalen Nennungen für einen Spieler möglichst nahe an der Stichprobengröße N liegt. Die unterlegten Felder in Tabelle 29 weisen die größten Werte der maximalen Nennungen auf. Bei den unterlegten Feldern stimmen Anzahl der Beurteiler und die für den Spieler mit den meis-

ten Stimmen abgegebenen Nennungen überein. Zur Verdeutlichung und besseren Vergleichbarkeit wurde eine Relativierung der Werte der maximalen Nennungen an der Stichprobengröße vorgenommen, indem die jeweiligen Prozentwerte ermittelt und der Durchschnitt der Teams und der Fragen berechnet wurden. Tabelle 30 auf der nächsten Seite zeigt die Ergebnisse dieser Umrechnung. Die angegebenen numerischen Werte stellen die Prozentwerte dar. Die Stichprobengröße N /Beurteiler steht für die Anzahl der Spieler, die den Fragebogen bearbeitet haben, und entspricht somit 100%.

Tabelle 30 stellt dar, wie viel Prozent der möglichen Nennungen innerhalb einer Mannschaft der oder die Spieler mit den meisten Nennungen erhalten hat. Sie zeigt, wie stark die Anzahl der maximal erhaltenen Stimmen eines Spielers von der Anzahl der Stichprobe, also der Beurteiler, abweicht. Tabelle 30 weist so anhand der Prozentwerte die Übereinstimmung des Wertes der maximalen Nennungen, die ein Spieler bei einer Frage von seinen Mitspielern erhalten hat und der Anzahl der Mitspieler, die den Fragebogen bearbeitet haben, aus. Ist diese Abweichung gering, resultiert dies aus einer Übereinstimmung der Beurteiler: Viele haben denselben Spieler angekreuzt, so dass er auf viele Stimmen kam und die Anzahl der Stimmen somit nur gering von der Anzahl der Beurteiler abweicht. Die prozentualen Mittelwerte für die einzelnen Fragen über alle 11 Mannschaften sind bis auf Frage 20 $M = 41.4$ ($SD = 18$) und Frage 15 $M = 49.7$ ($SD = 17.3$) größer als 50%. Für alle Fragen über alle Mannschaften ergibt sich ein prozentualer $M = 65.0$ ($SD = 9.81$). Die dunkelgrau unterlegten Werte sind größer als 90%. Bei sechs dieser dunkelgrau markierten Werte er-

Mannschaft	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	MW	SD
Kader	25	25	21	21	23	19	24	21	21	21	25		
N/ Beurteiler	19	20	17	15	16	15	14	17	14	13	22		
Frage 1	57,9	55	88,2	86,7	62,5	80	85,7	82,4	92,9	61,5	63,6	74,2	14,1
Frage 2	73,7	65	82,4	86,7	87,5	93,3	100	88,2	92,9	92,3	68,2	84,6	11,2
Frage 3	73,7	65	88,2	53,3	43,8	73,3	100	64,7	71,4	53,8	63,6	68,3	16
Frage 4	52,6	65	82,4	73,3	68,8	66,7	85,7	64,7	92,9	100	68,2	74,6	14,1
Frage 5	63,2	35	70,6	73,3	62,5	60	57,1	76,5	85,7	38,5	68,2	62,8	15,2
Frage 6	68,4	40	70,6	80	68,8	93,3	78,6	82,4	71,4	46,2	63,6	69,4	15,4
Frage 7	31,6	55	47,1	60	37,5	53,3	78,6	58,8	57,1	46,2	68,2	53,9	13,3
Frage 8	78,9	50	64,7	100	43,8	93,3	50	94,1	78,6	76,9	63,6	72,2	19,3
Frage 9	36,8	85	70,6	40	62,5	73,3	57,1	100	50	84,6	72,7	66,6	19,6
Frage 10	36,8	55	70,6	66,7	43,8	73,3	92,9	76,5	78,6	46,2	72,7	64,8	17,2
Frage 11	84,2	30	52,9	66,7	68,8	40	50	76,5	64,3	30,8	77,3	58,3	18,9
Frage 12	47,4	65	64,7	80	68,8	53,3	78,6	94,1	57,1	61,5	68,2	67,2	13,2
Frage 13	68,4	50	52,9	66,7	68,8	60	85,7	82,4	78,6	38,5	63,6	65	14,3
Frage 14	52,6	60	70,6	86,7	50	80	57,1	88,2	85,7	92,3	59,1	71,1	15,9
Frage 15	47,4	35	41,2	26,7	25	60	71,4	76,5	64,3	53,8	45,5	49,7	17,3
Frage 16	47,4	55	52,9	93,3	43,8	60	85,7	82,4	50	69,2	63,6	63,9	16,7
Frage 17	52,6	30	52,9	53,3	31,3	73,3	35,7	70,6	78,6	46,2	59,1	53,1	16,6
Frage 18	73,7	55	58,8	80	62,5	73,3	92,9	64,7	78,6	61,5	77,3	70,8	11,3
Frage 19	47,4	45	70,6	73,3	62,5	66,7	28,6	100	92,9	76,9	77,3	67,4	20,9
Frage 20	26,3	30	52,9	13,3	18,8	53,3	57,1	52,9	71,4	38,5	40,9	41,4	18
MW	56,1	51,3	65,3	68	54,1	69	71,4	78,8	74,6	60,8	65,2	65	8,7
SD	16,5	14,7	13,6	22	17,6	14,6	21	13,3	14	20,6	9,36	9,81	

Tabelle 30: Prozentwerte der maximal erhaltenen Stimmenzahl eines Spielers durch die Mitspieler der jeweiligen Mannschaft bei den einzelnen Fragen (Übereinstimmung der Anzahl der maximalen Nennungen für eine Person mit der Stichprobengröße)

hält der Spieler mit den meisten Nennungen von allen Beurteilern eine Stimme. Stichprobengröße und Anzahl der für einen Spieler abgegebenen Stimmen decken sich zu 100%.

3.4 Diskussion

Als Grundlage aller weiteren Operationalisierung der in Studie 1 identifizierten sozialen Kategorie *Siegertyp* musste nachgewiesen werden, dass Personen bzw. Spieler vor dem Hintergrund dieser sozialen Kategorie unterschiedlich wahrgenommen werden. Es wurde gefragt, ob sich diese erwarteten interpersonellen Unterschiede zwischen den Spielern quantitativ abbilden lassen und ob einzelne Spieler als *Siegertyp* identifiziert werden können. Als Forschungshypothese wurde formuliert: *Einzelne Spieler einer Mannschaft werden von ihren Mitspielern hinsichtlich der in der Studie 1 ermittelten Verhaltensweisen der sozialen Kategorie Siegertyp unterschiedlich eingeschätzt.* Mit dem entwickelten Fragebogen zur Kategorisierung von Spielern als *Siegertypen* ist eine Operationalisierung der sozialen Kategorie auf der Ebene des wahrgenommenen Subjekts gelungen. Mit diesem Instrument lassen sich Unterschiede in der Fremdeinschätzung der Spieler hinsichtlich der in der qualitativen Studie erhobenen Verhaltensweisen quantitativ abbilden. Sowohl in der Vorstudie als auch in der Hauptuntersuchung ergaben sich signifikante Unterschiede in der Kategorisierung der einzelnen Spieler durch ihre Mitspieler.

Die einzelnen Items wurden bislang nicht psychometrisch untersucht, sodass keine Aussage über die psychometrische Qualität des Instruments gemacht werden kann. Diesbezüglich ist darauf hinzuweisen,

dass angestrebt war, das in Studie 1 identifizierte Kategoriensystem in ein ökonomisches Instrument zu überführen, das ausgehend von beobachtbaren Verhaltensweisen subjektive Urteile über Personen erfasst.

Dieser Nachweis der unterschiedlichen Kategorisierung von Spielern bezüglich der sozialen Kategorie *Siegertyp* wirft die Frage nach Erklärungsansätzen für diese Kategorisierung auf. Ausgehend von der in Studie 1 erfassten inhaltlichen Hauptkategorie Außendarstellung innerhalb der sozialen Kategorie *Siegertyp* wurde vermutet, dass eine Eindruckssteuerung durch die wahrgenommenen Spieler selbst die Kategorisierung beeinflusst und Zusammenhänge zwischen Impression-Management und der Kategorisierung als *Siegertyp* bestehen. Vor diesem Hintergrund wurde der Erklärungswert der Impression-Management-Theorie überprüft.

Die aus den alltagspsychologischen Kategorien abgeleitete Vermutung eines Zusammenhangs zwischen der Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* und deren Tendenz zur positiven Selbstdarstellung kann nicht umfassend bestätigt werden. Vorstudie und Hauptuntersuchung liefern dabei abweichende Ergebnisse. In der Hauptuntersuchung zeigen sich keine Zusammenhänge, so dass H2 verworfen werden muss. Für die deutlich heterogenere und kleinere Stichprobe der Vorstudie können Gruppeneffekte festgestellt werden.

Diese sind jedoch nicht theoriekonform. Vermutet wurde ein positiver Zusammenhang zwischen der Kategorisierung als *Siegertyp* und der Ausprägung der Tendenz zur positiven Selbstdarstellung. Geht die Wahrnehmung eines Spielers als *Siegertyp* mit der Verwendung spezifischer Techniken der Selbstdarstellung einher? Es wurde angenommen,

dass die Tendenz zur positiven Selbstdarstellung eines Spielers seine Kategorisierung als *Siegertyp* erklären kann. Der in der Vorstudie ermittelte tendenzielle Zusammenhang lässt sich jedoch als U-förmig beschreiben. Die Spieler, die am deutlichsten als *Siegertypen* kategorisiert wurden, haben die geringsten Werte in der Impression-Management-Skala. Es gibt also in der Vorstudie Anzeichen für einen Erklärungswert von Impression-Management für unterschiedliche Kategorisierungen der Spieler mit der sozialen Kategorie *Siegertyp*. In der Hauptuntersuchung finden sich keine Hinweise auf einen Erklärungswert von Impression-Management. Es konnten weder Gruppeneffekte wie in der Vorstudie, noch Korrelationen festgestellt werden.

Möglicherweise sind die abweichenden Ergebnisse zwischen Vorstudie und Hauptuntersuchung auf die unterschiedlichen Stichproben zurückzuführen. Die Stichprobe der Hauptuntersuchung war deutlich homogener als die der Basisuntersuchung, da es sich bei den A-Junioren-Bundesliga-Spielern nur um zwei Jahrgänge handelt. Bös et al. (2004) merken an: „In homogenen Stichproben findet man beispielsweise tendenziell niedrigere Zusammenhänge vor als in heterogenen Stichproben“ (S. 171).

Die zusätzlich erarbeiteten Items des fußballspezifischen Impression-Management-Fragebogens liefern keine Hinweise auf ein fußballspezifisches Selbstdarstellungsverhalten. Zwischen den IM-Skalen bestehen signifikante Zusammenhänge, so dass H3 übernommen werden konnte.

Dabei muss kritisch angemerkt werden, dass zu den von mir gebildeten fußballspezifischen Items keine psychometrischen Werte ermittelt werden konnten.

Die signifikanten Korrelationen zwischen der Impression-Management-Gesamtskala und der Skala von Mummendey und Eifler (1994), sowie den zusätzlich erstellten fußballspezifischen Impression-Management-Items könnten bei zukünftigen Befragungen zum Impression-Management im Sinne einer möglichen Ökonomisierung interpretiert werden. Es scheint, dass die geringen Zusammenhänge mit dem Siegertyp-Index nicht auf die Verwendung einer dieser Impression-Management-Skalen zurückzuführen sind.

Zur Prüfung möglicher Zusammenhänge zwischen Selbstdarstellungsverhalten und der Beurteilung von Spielern als Siegertyp wurde das von Mummendey dargestellte Konstrukt der *Tendenz zur positiven Selbstdarstellung* (vgl. Mummendey & Eifler, 1994) und seine daraus entwickelte Impression-Management-Skala zugrunde gelegt. Diese ist ein eindimensionaler Fragebogen der unter der *Tendenz zur positiven Selbstdarstellung* verschiedene Techniken bzw. Verhaltensweisen subsummiert, ohne dass den Items einzelnen Techniken zugeordnet werden. Als positive Selbstdarstellungstechniken versteht Mummendey Verhaltensweisen, die zu einem im sozialen Umfeld als positiv empfundenen Eindruck führen. Darunter fällt beispielsweise die Technik der Einschüchterung / Intimidation nicht. Diese könnte aber im Sinne der Aussagen und des in Studie 1 ermittelten Kategoriensystems für Spieler, die als Siegertyp wahrgenommen werden wollen, zielführend sein. Intimidation kann als assertive Technik (vgl. 3.1.3), zur aktiven Durchsetzung eigener Interessen, verstanden werden. Intimidation könnte ein Spieler betreiben, um seine Gegner zu beeindrucken, ihnen Respekt einzuflößen, sie zu verunsichern, sie einzuschüchtern.

Die Kategorie Außendarstellung bildet mit den Unterkategorien Körpersprache und Mimik einen Rahmen für solch eine gezielte Einflussnahme auf den Gegner. Ausgehend von diesen exemplarischen Überlegungen zu einer speziellen Selbstdarstellungstechnik ist zu diskutieren, ob die Verwendung von Skalen zu einzelnen Selbstdarstellungstechniken wie Einschüchtern / Intimidation oder Beispielhaft Erscheinen / exemplification weiterführende Erkenntnisse liefern könnte. Solche deutschsprachigen Skalen finden sich etwa bei Merzbacher (2007). Eine Skala zu Intimidation beinhaltet die Problematik starker sozialer Unerwünschtheit (vgl. Merzbacher, 2007, S. 153). Eine Abschwächung dieser Problematik ließe sich wahrscheinlich durch die Formulierung fußballspezifischer Items erreichen, da eine Einschüchterung des Gegners im Fußball im leistungssportlichen Kontext sozial kaum negativ bewertet werden würde.

Als Kontrollvariable eignet sich der Fragebogen zum Athletenverhalten von Hänsel et al. (2006) aus inhaltlichen und pragmatischen Gründen. Dieses „Screening-Instrument“ (Hänsel et al., 2007) ermöglicht es, mit einem Fragebogen die Ausprägung mehrerer für sportliche Leistungssituationen als erfolgsrelevant eingeschätzter psychologischer Leistungskomponenten zu erfassen. Betrachtet man die einzelnen zu Grunde gelegten Leistungskomponenten, so zeigt sich eine große inhaltliche Übereinstimmung mit der sozialen Kategorie *Siegertyp*, die aus den Expertenaussagen in Studie 1 identifiziert wurde. Dort sind die Komponenten Stressbewältigung bzw. -resistenz, Selbstvertrauen, Konzentrationsfähigkeit, Leistungsmotivation als Willensstärke, emotionale Beanspruchung etwa als Emotionskontrolle und die Teamfähig-

keit in der Kategorie Einflussnahme oder Führungsqualität alltagspsychologisch repräsentiert.

Die Items des FAV beinhalten in ihrer Formulierung eine Verknüpfung mit sportlichen Leistungssituationen. Dies entspricht der alltagspsychologischen Struktur der sozialen Kategorie *Siegetyp*. Daher war es naheliegend, mit diesem Instrument nach weiteren Anhaltspunkten zur Erklärung der Kategorisierung von Spielern als *Siegetyp* zu suchen. Kann etwa die Einschätzung von Mitspielern, dass ein Spieler immer dann, wenn es besonders wichtig ist, gut spielt, mit einer überdurchschnittlichen Stressresistenz in Zusammenhang gebracht werden? Nehmen Spieler einer Mannschaft gegenseitig wahr, ob einzelne Spieler in schwierigen Situationen oder Spielen emotional besonders wenig beansprucht sind?

Mit den vor diesem Hintergrund gestellten Hypothesen H4 und H5 sollte diesen Fragen und dem Erklärungswert einzelner psychologischer Leistungskomponenten nachgegangen werden. Für die Vorstudie wird in H4 ein Unterschied zwischen den drei Gruppen der Kategorisierung als *Siegetyp* (Siegetyp-Index) in ihren erreichten Werten auf der FAV-Skala postuliert. Für die Hauptuntersuchung lautete H5: *Zwischen der Kategorisierung eines Spielers als Siegetyp (dem Siegetyp-Index eines Spielers) und der Ausprägung seiner psychologischen Leistungskomponenten (seinen Werten auf der FAV-Skala) besteht ein Zusammenhang.*

Der in der Vorstudie ermittelte tendenziell negative Zusammenhang zwischen der psychologische Leistungskomponente *Emotionale Beanspruchung* und der Kategorisierung als *Siegetyp*, den Abbildung 19

auf Seite 113 anhand der Gruppenunterschiede zeigt, ist theoriekonform und entspricht den von Studie 1 ausgehenden Erwartungen. Auch der tendenziell positive Zusammenhang mit der *Aufgabenorientierten Teamfähigkeit* geht mit den alltagspsychologischen Expertenaussagen einher. Die Items 64 bis 68 sind in der alltagspsychologischen Kategorie Einflussnahme abgebildet. So lautet Item 68 beispielsweise: „Wenn ein Mitspieler schlechte Leistung bringt, versuche ich ihn aufzubauen“ (Hänsel et al., 2007). Für andere theoriekonforme Erwartungen wie Zusammenhänge der sozialen Kategorisierung als *Siegertyp* mit Stressresistenz oder Leistungsmotivation wurden in der Vorstudie keine Hinweise gefunden. Insgesamt muss H4 für die Vorstudie verworfen werden.

Die mit H5 für die Hauptuntersuchung vermuteten Zusammenhänge zwischen Siegertyp-Index und der Ausprägung der psychologischen Leistungskomponenten im FAV können nur für den jüngeren Jahrgang festgestellt werden. Dabei werden die eben diskutierten Auffälligkeiten in den Tendenzen aus der Basisuntersuchung für negative bzw. positive Zusammenhänge mit Emotionaler Beanspruchung und Aufgabenorientierter Teamfähigkeit nicht reproduziert. Sie korrelieren nicht stärker als die anderen Leistungskomponenten. Insgesamt muss H5 verworfen werden.

In Kapitel 3.3.2 auf Seite 119 wurde aus den Varianzanalysen ersichtlich, dass sich die zwei Jahrgänge bei den Mittelwerten der erhaltenen Nennungen in der Kategorisierung als *Siegertyp* signifikant unterscheiden. Die in H6 formulierte Vermutung, dass sich die Spieler der zwei Jahrgänge hinsichtlich ihrer Kategorisierung als *Siegertyp* unterschei-

den, kann bestätigt werden. Es wird vermutet, dass die Unterschiede mit der Gruppenstruktur und den Rollen in Fußballmannschaften in Verbindung stehen. Aus eigener praktischer Erfahrung kann berichtet werden, dass Spieler des älteren Jahrgangs aufgrund ihrer Erfahrungswerte in der aktuellen, für den jüngeren Jahrgang neuen Altersklasse bis auf wenige Ausnahmen ein anderes Standing in der Gruppe haben. Wie die oben aufgeführten Mittelwerte zeigen, gibt es nur wenige Spieler des älteren Jahrgangs, die keine Stammspieler sind. In der Juniorenausbildung wird streng nach dem Leistungskriterium vorgegangen, d.h. dass Spieler des älteren Jahrgangs, von denen aufgrund ihrer Leistungsfähigkeit davon ausgegangen wird, dass sie nicht schaffen werden, Stammspieler zu sein, den Verein verlassen müssen. Das wiederum heißt, dass die verbliebenen älteren Spieler in der Regel Stammspieler sind. Es entspricht den Ergebnissen der Studie 1 vornehmlich in der Kategorie Einflussnahme, die die Übernahme einer Führungsrolle impliziert, wenn den älteren Spielern aus eben dargestellten Gründen eine Führungsrolle zugeschrieben wird und sie von dieser Position, die sich auch mit dem Lebensalter begründen lässt, ausgehend stärker als *Siegertypen* kategorisiert werden als die jüngeren.

Diesen Überlegungen entspricht H7: *Stammspieler und Nicht-Stammspieler unterscheiden sich hinsichtlich ihrer Kategorisierung als Siegertyp*. Es wurde erwartet, dass die Einsatzzeiten einen positiven Einfluss auf die Kategorisierung als *Siegertyp* haben. Diese Erwartung ergibt sich zum einen aus den eben dargestellten Verbindungen zwischen der vermuteten Übernahme einer Führungsrolle durch die Stammspieler, die der sozialen Kategorie *Siegertyp* mit der Haupt-

kategorie Einflussnahme und der Eigenschaft Führungsqualität entspricht und somit die Kategorisierung als *Siebertyp* positiv beeinflusst. Zum anderen konnte bereits aus den eingangs berichteten Medienzitataten die für die Kategorisierung als *Siebertyp* notwendige Bedingung überdurchschnittlicher fußballerischer Leistung abgeleitet werden. Die Experten bestätigten dies. Das Leistungskriterium ist in der sozialen Kategorie *Siebertyp* als Eigenschaft und in der Kategorie situative Verknüpfung repräsentiert. Spieler, die nicht Stammspieler sind, erfüllen die notwendige Bedingung der überdurchschnittlichen Leistung nicht, deshalb spielen sie nicht regelmäßig. Daher ist theoriekonform, wenn die Einsatzzeiten wie die Varianz- und die Korrelationsanalysen zeigen, die Kategorisierung von Spielern als *Siebertyp* beeinflussen. Mit den korrelationsstatistischen Untersuchungen kann H8 bestätigt werden. Es lassen sich mittlere signifikante Zusammenhänge zwischen den Einsatzzeiten und dem Siebertyp-Index nachweisen.

Die Einflussgrößen Alter bzw. Jahrgang und Einsatzzeiten, also Stammspieler oder Nicht-Stammspieler, haben, wie die Ergebnisse zeigen, eine moderierende Wirkung auf die Korrelationsanalysen. Die Zusammenhänge zwischen der Kategorisierung als *Siebertyp* und den FAV-Werten zeigen sich nur für den jüngeren Jahrgang. Dieser wird verstärkt durch die Moderatorvariable Einsatzzeiten. Allerdings zeigt sich diese Wirkung nicht für das Impression-Management.

Weitere mögliche Einflussgrößen wie die Spielposition eines Spielers sind zu diskutieren. In den Expertenaussagen können Hinweise auf eine Verknüpfung innerhalb der sozialen Kategorie *Siebertyp* mit einer zentralen Spielposition gefunden werden.

Die gewählte methodische Vorgehensweise ermöglicht den Zugang zu Informationen aus der Innenperspektive einer Mannschaft. Es wurde gefragt und erhoben, wie die Spieler sich gegenseitig wahrnehmen und kategorisieren. Dies ist für die soziale Kategorie *Siegertyp* von besonderer Bedeutung, weil die Wirkung einer als *Siegertyp* kategorisierten Person auf die Mitspieler zu den zentralen Inhalten der Kategorie zählt. Die Experten bringen innerhalb aller Hauptkategorien zum Ausdruck, dass Spieler, die als *Siegertyp* kategorisiert werden, die Leistung ihrer Mitspieler und somit der Mannschaft steigern. Die Mitspieler erfahren eine Realisierung der sozialen Kategorie *Siegertyp* sozusagen am eigenen Leib und im eigenen Mannschaftsgefüge.

Die praktische Umsetzung über die Trainer verlief aufgrund der vorhandenen persönlichen Kontakte reibungslos. Alle angesprochenen Trainer waren bereit, den Fragebogen bearbeiten zu lassen. Durch die Trainer ist auch die Durchführungsqualität gewährleistet, eine seriöse Beantwortung kann angenommen werden. Dies spiegeln zum einen die zurückerhaltenen Fragebögen wider, die eben nicht auf eine affirmative Haltung schließen lassen. Zum anderen kann dies auch durch die eigene Beobachtung bei der Durchführung einer Fragebogenuntersuchung bestätigt werden. Dabei zeigte sich auch, dass die Junioren-Bundesliga-Spieler mit der sozialen Kategorie und den präsentierten Begriffen vertraut waren, und sie es als wichtiges und ernstzunehmendes Thema für sich selbst erachteten.

Zu diskutieren ist der Zeitpunkt der Durchführung der Befragung. Der bisherige Saisonverlauf, einzelne vielleicht erst kurz zurückliegenden Ereignisse und Ergebnisse bzw. Erfolge und Misserfolge wirken sich

auf die Wahrnehmung und Einschätzung der Mitspieler aus. Der unterschiedliche Bekanntheitsgrad der Spieler untereinander zu Beginn und gegen Ende einer Saison wirkt sich vermutlich auf die gegenseitige Beurteilung im Fragebogen aus. Es ist weiter darauf hinzuweisen, dass soziometrische Einflüsse, die bei der gegenseitigen Beurteilung wahrscheinlich sind, in meinen Untersuchungen noch nicht geklärt wurden. Diskutiert werden kann auch die Beeinflussung der Urteile der Spieler durch die Trainer und deren Aussagen über und Rückmeldungen an die Spieler.

Kritisch diskutiert werden kann mit Bös et al. (2004, S. 28ff) die Auswahl der Stichprobe. Für die heterogene Stichprobe der Vorstudie mit zwei Mannschaften aus dem oberen Amateurbereich zeigen sich Tendenzen für Zusammenhänge mit Impression-Management. Für weitere Studien zur Prüfung des Erklärungswertes von Impression-Management für die Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* wäre eine Stichprobe aus dem Seniorenbereich möglicherweise aufschlussreich. Allerdings ist dabei darauf zu achten, dass diese entsprechend den Inhalten der sozialen Kategorie im Leistungsbereich verortet ist.

Die Konzeption Gesamtinstrument mit dem fremdkonzeptionellen Fragebogen zur Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* und den beiden Selbstauskunftsfragebögen, der erweiterten Impression-Management-Skala und dem FAV erweist sich als praktikabel. Die Probanden konnten den Gesamtumfang gut bewältigen.

Beim Fragebogen zur Kategorisierung von *Siegertypen* wurden bei den Fragen von den Mannschaften durchschnittlich $M = 3.4$ ($SD = 0.92$) Personen (bei einer durchschnittlichen Kadergröße von 22,5 Spie-

lern) angekreuzt bzw. 15,6% der jeweils möglichen Stimmen vergeben. Diese geringen Werte entsprechen den theoretischen Vorüberlegungen. Es wurde erwartet, dass nur einzelne Spieler als *Siegertyp* beurteilt werden, indem ihnen die in den Items abgefragten Verhaltensweisen attestiert werden. Festzustellen ist, dass sich die Mannschaften in ihrem Antwortverhalten unterscheiden (vgl. Tabelle 25 bzw. 26). Möglicherweise wird das Antwortverhalten einer gesamten Mannschaft durch aktuelle Gegebenheiten wie das letzte Spiel oder den Tabellenstand beeinflusst. Auszugehen ist bei der Beantwortung der Fragen durch die einzelnen Spieler auch von der Wirkung soziometrischer Einflüsse innerhalb der Mannschaft.

Die in der Auswertung vorgenommenen Relativierungen an der Kadergröße und der Stichprobe nivellieren die Extremwerte wie die Antworthäufigkeit von Mannschaft H bei Frage 13 (vgl. Tabelle 25 bzw. 26) und die Verteilung der Stimmen bei Mannschaft K (vgl. Tabelle 27 auf Seite 134).

Es zeigen sich ausgehend von den einzelnen Werten der Fragen 9, 13, 15, 19 und 20 erwartungskonform Parallelitäten zwischen der grundsätzlichen Nutzung der Antwortmöglichkeiten und der Verteilung der Stimmen. Bei Frage 13 werden grundsätzlich die meisten Stimmen vergeben, und es liegt die größte Verteilung dieser Stimmen vor. Bei den Fragen 9, 15, 19 und 20 werden die wenigsten Stimmen abgegeben. Die Verteilung ist am geringsten.

Aus der Analyse der Verteilung der Stimmen und der der maximalen Stimmenanzahl für einen Spieler lässt sich auf die Ausprägung der Beurteilerübereinstimmung schließen. Die Stimmenverteilung (vgl. Ta-

belle 27 auf Seite 134) weist gemessen an der durchschnittlichen Kadergröße von 22,5 Spielern und gemessen am Idealwert von 1 (ein Spieler erhält alle Stimmen) einen mittleren Wert von $M = 12.9$ ($SD = 2.36$) auf. Daraus kann eine mittlere Konkordanz der Urteile abgeleitet werden. Der prozentuale Mittelwert $M = 65.1$ ($SD = 9.74$) über alle Fragen und Mannschaften bei dem Spieler mit den meisten Nennungen (vgl. Tabelle 29 auf Seite 137) sagt aus, dass durchschnittlich rund zwei Drittel aller Beurteiler eines Teams bei den einzelnen Fragen denselben Spieler angekreuzt haben. Dies kann als Hinweis auf eine gute Beurteilerübereinstimmung verstanden werden.

Kritisch diskutiert werden kann die Anordnung des Items 1 *Wen würdest Du als Siegertyp bezeichnen?*. Es zeigt sich eine große Übereinstimmung in der Kategorisierung zwischen Item 1 und den übrigen Fragen. Wäre diese auch so hoch, wenn das Item als letztes des Fragebogens präsentiert worden wäre? Die Übereinstimmung zwischen Item 1 und den übrigen Fragen kann als Bestätigung der Stimmigkeit der ermittelten sozialen Kategorie *Siegertyp* verstanden werden. Es liegen keine Befunde bezüglich einer möglichen Variation der Platzierung von Item 1 innerhalb der Reihenfolge vor.

Von weiterführendem Interesse ist, wie der Siegertyp-Index der Spieler zustande kommt. Entsteht ein hoher Wert dadurch, dass dieser Spieler bei vielen Fragen, im Sinne einer Itemhäufigkeit, von den Mitspielern angekreuzt wurde oder eher dadurch, dass er bei einzelnen Fragen von besonders vielen Personen genannt wurde, im Sinne einer Personennennungshäufigkeit? Aus den Rohdaten (vgl. Kapitel 5 Anhang), die jeden Spieler einzeln aufführen, kann abgeleitet werden, dass

die Spieler, die einen hohen Siegertyp-Index vorweisen, über viele Fragen hinweg recht gleichmäßig viele Nennungen von ihren Mitspielern erhalten haben, was im Sinne einer Itemhäufigkeit verstanden werden kann.

Abschließend ist zu konstatieren, dass es mit dem Fragebogen zur Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* und der damit vorgenommenen Unterscheidung der Spieler hinsichtlich einzelner Verhaltensweisen von Siegertypen gelungen ist, die notwendige Ausgangsbasis für die weiteren Forschungsschritte zu erarbeiten.

Die in dieser Kategorisierung abgebildeten Unterschiede zwischen den Spielern bestätigen und operationalisieren die in Studie 1 erhobene soziale Kategorie *Siegertyp*. Obwohl die in Studie 2 überprüften Erklärungsansätze dieser Unterschiede auf Objektebene wie dargestellt lediglich einzelne Tendenzen liefern, darf behauptet werden, dass die soziale Kategorie *Siegertyp* als Beobachtungskriterium oder als Wahrnehmungshilfe in der praktischen Arbeit von Trainern und Analytikern im Fußball Anwendung finden kann. Die Einschätzung einzelner Spieler durch deren Mitspieler ist eine bislang kaum genutzte Perspektive in der mannschaftsinternen und mannschaftsexternen Spielerbeurteilung. Diese Perspektive der Einschätzung von Spielern kann für die Spieler selbst sowie für Trainer und das Scouting im Sinne der individuellen und mannschaftlichen Leistungs- und Karriereentwicklung und somit für den jeweiligen Verein von großem Nutzen sein.

Die Grundlage einer praktischen Nutzung der sozialen Kategorie *Siegertyp* und des Fragebogens zur Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* ist die externe Validierung der sozialen Kategorie *Siegertyp*

sowie des Erhebungsinstruments. Dabei geht es um die Frage: Kann die Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* an einem externen, unabhängigen und objektiven Kriterium abgebildet werden? Ausgehend von der in Studie 1 ermittelten Verknüpfung der Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* und sportlichem Erfolg wird in Studie 3 die Validität der Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* anhand ihres individuellen sportlichen Erfolgs überprüft.

4 Studie 3 – Zusammenhänge zwischen der sozialen Kategorie *Siegertyp* und der leistungssportlichen Karriereentwicklung

4.1 Problemstellung

Studie 2 konnte nachweisen, dass Spieler bezüglich der sozialen Kategorie *Siegertyp* unterschiedlich wahrgenommen werden. Es wurde nach Erklärungsansätzen für diese unterschiedliche Kategorisierung der Spieler gesucht. Die Impression-Management-Theorie konnte keine Hinweise auf einen Einfluss von Selbstdarstellungsverhalten auf die Kategorisierung liefern. Aufgrund der nachweislich unterschiedlichen Kategorisierung der einzelnen Spieler durch ihre Mitspieler kann aber davon ausgegangen werden, dass die Einschätzungen und Beurteilungen, die mit dem Fragebogen vorgenommen werden, sinnvoll und valide sind. Die urteilenden Spieler können, da sie aktive Spieler sind, als Experten des Fußballsports gelten und verfügen über das Expertenwissen der sozialen Kategorie *Siegertyp*. Diese ist ihrer Personenwahrnehmung und Beurteilung immanent. Das in Studie 1 umschriebene komplexe alltagspsychologische Wissen zur sozialen Kategorie *Siegertyp* mit seinen Attributionen, nach Laucken (1974) zu unterscheiden in naive Dispositionstheorie, naive Prozesstheorie (vgl. Kapitel 2.1.1 auf Seite 19) und Verhaltenserklärungen, bildet daher eine Grundlage für die Beurteilungen von Spielern, welche im Fragebogen zur Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* abgebildet sind. Der Fragebogen erfasst und bildet die Personenwahrnehmung der Spieler und deren Urteile über ihre Mitspieler in gelenkter und komprimierter Form ab. Zur Über-

prüfung der Urteilsleistung der Spieler und damit der Bedeutung der alltagspsychologischen sozialen Kategorie *Siegertyp* für die Wahrnehmung von Personen wird in Studie 3 die Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* anhand eines externen, objektiven Kriteriums validiert.

Da der sozialen Kategorie *Siegertyp*, wie dargestellt, sportlicher Erfolg immanent ist, wird als Kriterium der weitere Karriereverlauf der Junioren-Bundesliga-Spieler, der deren individuellen Erfolg abbildet, herangezogen. Die Karriereentwicklung der Spieler nach der A-Junioren-Bundesliga im Seniorenbereich wurde in einer Längsschnittuntersuchung zu drei Zeitpunkten erhoben.

Der Nachweis der Realitätsadäquanz der Urteile und somit der sozialen Kategorie *Siegertyp* wie auch der kriteriumsbezogenen Validität des Fragebogens zur Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* ist die Voraussetzung für eine praktische Nutzbarkeit der sozialen Kategorie mittels des Fragebogens und somit auch die Grundlage für weiterführende Überlegungen. Wie in Kapitel 3.4 auf Seite 140 bereits angedeutet, könnte die praktische Relevanz der sozialen Kategorie *Siegertyp* darin liegen, anhand des Fragebogens zusätzliche Informationen bzw. Einschätzungen über Spieler aus der Mannschaft zu erhalten. Der Fragebogen könnte auch als Beobachtungshilfe im Scouting dienen. Ausgehend von der Hauptuntersuchung der Studie 2 im Kontext des Juniorenleistungsfußballs wird die praktische Relevanz der Wahrnehmung und Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* aber in besonderer Weise in der prospektiven Einschätzung von Jugendleistungsfußballern gesehen. Haben die Fremdkonzepte aus der Innenperspektive einer Mannschaft einen prognostischen Wert in der Beurteilung von

Talenten? Kann die alltagspsychologische Personenwahrnehmung auf Basis der sozialen Kategorie *Siebertyp* genutzt werden, um Leistung bzw. Erfolg zu prädictieren?

Studie 3 untersucht den prognostischen Wert der Kategorisierung von Nachwuchsleistungsfußballern durch ihre Mitspieler auf Basis der sozialen Kategorie *Siebertyp*. Dazu wird als objektives Kriterium die Spielklasse im Seniorenbereich herangezogen, in der die kategorisierten Spieler nach ihrem Übergang in den Seniorenbereich spielen. Dieses Kriterium bildet, wie dargestellt, den individuellen Erfolg der ehemaligen Junioren-Bundesligaspieler ab. Dabei gilt: Es ist derjenige Spieler am erfolgreichsten, der in der höchsten Liga Fußball spielt. Gelingt also einem Junioren-Bundesliga Spieler nach der A-Jugend der Sprung in die erste oder zweite Bundesliga, so ist er erfolgreicher als ein Spieler, der nach der A-Jugend in einer Regionalliga- oder Oberligamannschaft spielt. Entspricht die Kategorisierung der Spieler gemäß der sozialen Kategorie *Siebertyp* ihrem individuellen sportlichen Erfolg, also der Spielklasse, in der sie später spielen? Kann die soziale Kategorie *Siebertyp* und damit Kategorisierung von Spielern als *Siebertypen* anhand des objektiven Kriteriums der Spielklassenzugehörigkeit validiert werden? Wenn es Zusammenhänge zwischen der Kategorisierung von A-Junioren-Bundesligaspielern als *Siebertyp* und deren späteren Spielklasse gibt, so ergibt sich ein prognostischer Wert des Fragebogens zur Kategorisierung von Spielern als *Siebertyp*. Die in diesem prognostischen Wert liegende praktische Relevanz für die Arbeit mit Talenten im Junioren-Leistungsfußball ist evident.

4.1.1 Theoretische Einordnung

Ein zentraler Begriff bei der Frage nach der Realitätsadäquanz persönlicher oder subjektiver Theorien und Genauigkeit von Urteilen über Personen ist die Veridikalität. Sie bezeichnet „den ‚Wahrheitsgehalt‘ einer Wahrnehmung oder eines Urteils“ (Baumgärtner, 2010). Die Frage nach der Realitätsadäquanz und Veridikalität entsteht im Kontext von subjektiven Theorien über bestimmte Sachverhalte und in besonderem Maße bei subjektiven Personenbeurteilungen. Zur Prüfung der Veridikalität finden sich in der Literatur verschiedene Formen der Validitätsprüfung, die im Folgenden im Überblick dargestellt sind.

Hänsel (2008) untersucht die Übertragbarkeit psychologischer Erfolgsfaktoren aus dem Sport in die Wirtschaft. Die Veridikalität der persönlichen Theorien der aus diesen beiden Feldern befragten Experten prüft Hänsel (2008) anhand einer theoretischen Validierung. Die persönlichen Theorien der Experten werden mit der Fachliteratur zu dem betreffenden Thema verglichen.

Bei Groeben et al. (1988) findet sich entsprechend der Kriteriumsvalidität objektiv-wissenschaftlicher Forschung die Forderung zur externen Prüfung der Realitätsadäquanz subjektiver Theorien: „Die Überprüfung der Realitätsadäquanz subjektiver Theorien kann nur über die Beobachtung aus der Außenperspektive der dritten Person erfolgen“ (Groeben et al., 1988, S. 28). Groeben et al. (1988) bestimmen die Realitätsadäquanz von subjektiven Theorien mit Prognosen und Retrognosen. So verifizieren die Autoren die in subjektiven Theorien angelegten Prognosen von Lehrerhandeln in schwierigen Unterrichtssituationen mit einer explanativen Validierung. Das tatsächliche Verhal-

ten von Lehrern in solchen Situationen wurde gefilmt und die dokumentierten Situationen mit den Prognosen verglichen.

Birkhan (2000) beschreibt die Schwierigkeiten bei der Rekonstruktion und der Validierung persönlicher Theorien. Er sieht Möglichkeiten in kommunikativer und interpretativer Validierung sowie in der Handlungsvalidierung. Vor allem aber hebt er die Erfolgsvalidierung als bedeutsam hervor (vgl. Birkhan, 2000, S. 512). Darunter versteht er einen retrospektiven Abgleich zwischen bestimmten, in persönlichen Theorien vorgenommenen Einschätzungen über Personen, wie sie beispielsweise in Personalabteilungen vorkommen, und dem tatsächlichen späteren beruflichen Werdegang der eingeschätzten Personen. Die Validierung erfolgt also durch die spätere Überprüfung des prognostischen Werts der persönlichen Theorie.

Tacke (1985) thematisiert in seiner Alltagsdiagnostik die Veridikalität der Personenwahrnehmung, indem er die verschiedenen Einflüsse auf die Zuschreibung von Gefühlen, Einstellungen und Eigenschaften und dabei auftretende Beurteilungsfehler untersucht.

In der psychologisch-pädagogischen Forschung haben Helmke und Schrader (1989) die Urteilsgenauigkeit von Müttern in der Einschätzung der schulischen Leistung und sozial-emotionaler Merkmale ihrer Kinder untersucht. Schrader (2010) gibt dazu einen Überblick über verschiedene Studien zur Veridikalität von Elternurteilen. Sie wird häufig ermittelt, indem Eltern die Leistungen ihrer Kinder in einzelnen Tests vorhersagen. Der Autor stellt dabei eine Tendenz zur Überschätzung der Leistungsfähigkeit der Kinder fest.

Verschiedene Autoren hinterfragen die Veridikalität von Lehrerur-

teilen. Schrader (2010) versteht für die Personenwahrnehmung und die konkrete Beurteilung von Personen wie die von Schülern durch die Lehrer unter der Veridikalität von Urteilen, „wie gut diese mit den ‚tatsächlichen‘, d.h. den objektiven gemessenen Merkmalen und Merkmalsausprägungen der Beurteilten übereinstimmen ...“ (Schrader, 2010, S. 103). Die Urteilsgenauigkeit sieht er beeinflusst vom Wissen des Urteilers, bestimmten Urteilstendenzen und Urteilsmaßstäben (vgl. Schrader, 2010). Schrader (2010) berichtet in einem Überblick stark variierende Zusammenhänge zwischen Lehrerurteilen und Testergebnissen und untersucht und bespricht das Konstrukt der diagnostischen Kompetenz von Lehrern in weiteren Veröffentlichungen (Schrader, 2009; Schrader, Terhart, Bennewitz & Rothland, 2011). Spinath (2005) wendet sich aufgrund unzureichender Zusammenhänge in den Urteilsleistungen von Lehrern zwischen den einzuschätzenden Merkmalen gegen das Konstrukt einer generellen diagnostischen Kompetenz. Die Autorin verwendet den Begriff „Akkuratheit der Urteile“. Auch Karing (2009) und Karing, Matthai und Artelt (2011) prüfen unter Verwendung des Begriffs Akkuratheit die generelle und spezielle Urteilsgenauigkeit von Lehrern verschiedener Schultypen und berichten von einzelnen geringen Zusammenhängen. Verschiedene Fähigkeiten und Einstellungen der Schüler wurden in Tests und Befragungen erhoben und mit den Einschätzungen der Lehrer verglichen. Kaiser, Helm, Retelsdorf, Südkamp und Möller (2012) konstatieren mit dem methodisch neueren Zugang des „Simulierten Klassenraums“ einen Einfluss von der Intelligenz der Lehrer auf ihre Urteilsgenauigkeit bezüglich von Schülerleistungen.

Die hier angeführte Literatur zeigt besonders in der Prognose Mög-

lichkeiten zur Prüfung der Veridikalität von Urteilen. Dabei handelt es sich um die Vorhersage bestimmter komplexer Verhaltensweisen von Personen aufgrund subjektiver Theorien (vgl. Groeben et al., 1988) oder um die Prognose bezüglich konkreter externer Kriterien wie Leistungen der beurteilten Person in bestimmten Tests. Die Prüfung an solch einem objektiven Außenkriterium kann als kriteriumsbezogene Validierung verstanden werden. Das externe Kriterium zeigt durch den prognostischen Wert eines Urteils dessen Veridikalität.

4.1.2 Zusammenfassung und Forschungsfragen

Im Fragebogen zur Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* auf Basis der sozialen Kategorie *Siegertyp* beurteilen Spieler ihre Mitspieler. Sind diese alltagspsychologischen Personenwahrnehmungen ‚wahr‘? Entsprechen sie der Realität? Um die Veridikalität der subjektiven Personenwahrnehmungen und damit die Realitätsadäquanz der sozialen Kategorie *Siegertyp* beurteilen zu können, müssen sie anhand eines objektiven Kriteriums validiert werden. Überprüft wird der prognostische Wert der im Fragebogen zur Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* erfassten Urteile der Mitspieler. An einer kriteriumsbezogenen Validität des Fragebogens zur Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* erweist sich auch die praktische Nutzbarkeit der sozialen Kategorie *Siegertyp*.

Als objektives Kriterium, welches den sportlichen Erfolg der beurteilten A-Junioren-Bundesligaspieler abbildet, wird ihre Spielklassenzugehörigkeit im Seniorenbereich herangezogen. Es wird vermutet, dass diejenigen Juniorenspieler, die von ihren Mitspielern als *Siegertyp* kategorisiert werden, im Seniorenbereich in einer höheren Spielklasse spie-

len als diejenigen Spieler, die nicht als *Siegertyp* eingeschätzt wurden. Davon ausgehend wird erwartet, dass sich die Spielklassengruppen, die aus den Spielklassen der Spieler im Seniorenbereich abgeleitet wurden, in den Mittelwerten des Siegertyp-Index unterscheiden. Mögliche Zusammenhänge zwischen der Kategorisierung eines Juniorenspielers als *Siegertyp* und seiner Spielklasse im Seniorenbereich werden überprüft. Die zentrale Forschungsfrage also lautet: Welche Korrelationen zwischen der Kategorisierung als *Siegertyp* und der späteren leistungssportlichen Karriereentwicklung können nachgewiesen werden?

Um die Stabilität der Spielklassenzugehörigkeit im Seniorenbereich beurteilen zu können, wird diese für drei Spielzeiten bzw. zu drei Zeitpunkten ermittelt. Davon ausgehend soll die Stabilität der vermuteten Gruppenunterschiede und der erwarteten Zusammenhänge überprüft werden. Mit der Überprüfung dieser Zusammenhänge wird der Frage nachgegangen, ob die Kategorisierung eines Juniorenspielers als *Siegertyp* eine Prognose der zukünftigen Spielklasse ermöglicht.

4.2 Methode

Grundlage von Studie 3 war die Ermittlung der Spielklassenzugehörigkeit der Junioren-Bundesliga Spieler, die in Studie 2 von ihren Mitspielern kategorisiert wurden. Die jeweilige Spielklasse der Spieler wurde zu drei Zeitpunkten mittels einer Internetrecherche (www.transfermarkt.de; Zugriff: 2008, Mai; 2009, Mai; 2011, Mai) ermittelt.

4.2.1 Datenerhebung und Stichprobe

Auf Basis des in Studie 1 erarbeiteten Kategoriensystems der Experten aus dem Bereich Fußball wurde, wie in den Kapiteln 3.2.1 auf Seite 93 und 3.3.2 auf Seite 126 ausführlich beschrieben, für Studie 2 ein Fragebogen für Fußballmannschaften entwickelt. Dieser dient dazu, die Kategorisierung von Spielern einer Mannschaft als *Siegertypen* zu erfassen. Dabei schätzen die Spieler einer Mannschaft ihre Mitspieler bezüglich einzelner, in der qualitativen Studie ermittelten Verhaltensweisen aus der sozialen Kategorie *Siegertyp* ein. Die 20 Fragebogenitems repräsentieren die Aussagen von Experten bezüglich bestimmter, erfolgsrelevanter Verhaltensweisen, sie bilden deren alltagspsychologische Theorien ab. Den Spielern lag zu jeder Frage eine komplette Namensliste ihrer Mannschaft zum Ankreuzen vor.

Jeder Spieler wird von seinen Mitspielern über die Anzahl der durchschnittlich erhaltenen Nennungen durch seine Mitspieler, Fremdsicht kategorisiert. Der Siegertyp-Index eines jeden Spielers bildet diese Kategorisierung durch die Mitspieler ab.

Die im Zuge der Studie 2 mit diesem Instrument erhobene Kategorisierung bildet die Grundlage für Studie 3. Für Studie 3 konnten weitere, bereits vorhandene Daten genutzt werden: Zu der Stichprobe der Hauptuntersuchung $n = 156$ kamen die Spieler hinzu, die bei der Hauptuntersuchung aufgrund fehlender Impression-Management- und FAV-Fragebögen mit Selbstauskunft für die weiteren Berechnungen nicht berücksichtigt wurden, also Stimmen für Spieler, die selbst den Fragebogen nicht ausgefüllt haben, aber beurteilt wurden. Zusätzlich konnten die 25 beurteilten Spieler des Kaders der A-Junioren-

Bundesliga-Mannschaft aus der Basisuntersuchung mit einbezogen werden, woraus sich eine Ausgangsstichprobe von 246 beurteilten Spielern ergab.

Es ist grundsätzlich darauf hinzuweisen, dass bei einigen Spielern der weitere Karriereverlauf nicht zu allen drei Erhebungszeitpunkten oder überhaupt nicht ermittelt werden konnte, so dass die Analysen nicht zu für alle 246 zu beurteilenden Spieler auf den Kaderlisten vorgenommen werden konnten.

Somit ergibt sich für Studie 3 eine Stichprobe von insgesamt $n = 212$ Spielern zu t2 und $n = 210$ Spielern zu t3 aus elf Mannschaften der A-Junioren-Bundesliga der Saison 2006/2007.

Den Analysen zum ersten Erhebungszeitpunkt lag eine geringere Stichprobe von $n = 106$ zugrunde, da die Spieler des jüngeren Jahrgangs noch ein weiteres Jahr in der A-Junioren-Bundesliga verblieben oder in einem anderen Jugendteam spielten und nicht in verschiedenen Ligen im Seniorenbereich eingingen.

Der weitere Karriereverlauf der Spieler im Seniorenbereich wurde mittels Internetrecherche (transfermarkt.de, 2008, 2009, 2011) zu drei Messzeitpunkten jeweils gegen Saisonende erfasst: Der erste Erhebungszeitpunkt t1 lag im Mai 2008 für die Saison 2007/2008; der zweite Erhebungszeitpunkt t2 lag im Mai 2009 für die Saison 2008/2009; der dritte Erhebungszeitpunkt t3 lag im Mai 2011 für die Saison 2010/2011. Die Zugehörigkeit der Spieler zu den verschiedenen Fußball-Klubs und den entsprechenden Spielklassen zu dem jeweiligen Erhebungszeitpunkt wird unter Berücksichtigung der Anzahl der Spieleinsätze in einen 4-stufigen Spielklassen-Index transformiert, der in Tabelle 31 dargestellt ist.

Spielklasse 1	1. und 2. Bundesliga
Spielklasse 2	3. Liga und Regionalliga mit min. 10 Spieleinsätzen
Spielklasse 3	Regionalliga mit <10 Einsätze und Oberliga
Spielklasse 4	alle Ligen unter Oberliga

Tabelle 31: 4-stufiger Spielklassen-Index

Den Berechnungen zum ersten Erhebungszeitpunkt lag eine geringere Stichprobe von $n = 106$ zugrunde, da die Spieler des jüngeren Jahrgangs noch ein weiteres Jahr in der A-Junioren-Bundesliga spielten und nicht in die verschiedenen Ligen im Seniorenbereich eingingen. Die Werte der A-Junioren-Bundesliga-Mannschaft von $n = 25$, die für die Vorstudie erhoben worden waren, wurden erst ab t2 hinzugefügt.

Bei einigen Spielern konnte der weitere Karriereverlauf nicht zu allen drei Erhebungszeitpunkten oder überhaupt nicht ermittelt werden, so dass die Korrelationsanalysen nicht für alle 246 zu beurteilenden Spieler auf den Kaderlisten vorgenommen werden konnten.

4.2.2 Datenanalyse

Auf Basis der Internetrecherche zu t1, t2 und t3 wurde jedem Spieler in Abhängigkeit von seiner Spielklassenzugehörigkeit wie eben dargestellt für t1, t2 und t3 eine Spielklasse zugeordnet. Aus dieser Zuordnung ergaben sich gemäß der in Tabelle 4.1 dargestellten vier Spielklassen für t1, t2 und t3 jeweils vier Gruppen von Spielern. Auf deskriptiver Ebene wurden deren Mittelwerte im Siegertyp-Index verglichen. In der univariaten Varianzanalyse für t1, t2 und t3 mit ANOVA war die Spielklasse die unabhängige Variable und die Kategorisierung der Spieler als *Siegertyp* die abhängige Variable. Die Anzahl von Spielern, die von t1 zu

t2 und t3 sowie von t2 zu t3 die Spielklasse gewechselt haben, wurde mit Kreuztabellen (vgl. Bortz & Döring, 2002) erfasst.

Mögliche Zusammenhänge bezüglich der Spielklassenzugehörigkeit der Spieler zwischen t1, t2 und t3 wurden mit dem Rangreihenkorrelationskoeffizient von Spearman (Bortz & Döring, 2002) korrelationsstatistisch untersucht. Die kritischen Werte für ρ sind bei Bös et al. (2004) tabelliert.

Der Zusammenhang zwischen der Kategorisierung eines Spielers als Siebertyp und seiner späteren Spielklasse wurde für t1, t2 und t3 diskriminanzanalytisch überprüft.

Die Diskriminanzanalyse ermöglicht die Vorhersage von Zusammenhängen zwischen einer oder mehreren unabhängigen Variablen und mehreren abhängigen Variablen unterschiedlicher Skalierung. Anhand der Diskriminanzanalyse wurde die Vorhersagekraft des intervallskalierten Siebertypindex für den weiteren Karriereverlauf eines Spielers, d.h. seine spätere Spielklasse, untersucht.

Wie oben beschrieben, ging zum ersten Erhebungszeitpunkt t1 im Mai 2007 nur rund die Hälfte der von den Mitspielern eingeschätzten Spieler in den Seniorenbereich über. Der jüngere Jahrgang der A-Junioren-Bundesliga Spieler verbleibt noch ein weiteres Jahr in dieser oder muss den Verein aus Leistungsgründen verlassen. Dies erforderte für die Prüfung der Zusammenhänge die Erweiterung der vier Spielklassen der Seniorenligen um diese beiden Möglichkeiten für die Spieler des jüngeren Jahrgangs. Daraus ergibt sich für die Variable Spielklassenzugehörigkeit Nominalskalierung.

„Die Diskriminanzanalyse verfolgt zwei Ziele. Erstens dient sie der

Analyse von Gruppenunterschieden. Dabei wird die Bedeutung von Variablen für die ‚Diskrimination‘ – die Trennung der Gruppen – berechnet. Die Variablen sollen, diskriminierende Merkmale der Gruppenmitglieder (Personen oder Objekte) abbilden, deren Gruppenzugehörigkeit vor der Anwendung der Diskriminanzanalyse bekannt ist. Zweitens kann für einzelne Personen oder Objekte eine Prognose über ihre Gruppenzugehörigkeit auf der Basis der vorher ermittelten Variablen geleistet werden.“ (Bös et al., 2004, S. 198).

Zusätzlich liefert die Diskriminanzanalyse Zusammenhangsmaße zwischen der abhängigen und der unabhängigen Variable. Berechnet wird zum einen Wilks’ Lambda, das als generelles Maß für die Güte des Vorhersagemodells, in diesem Fall mit lediglich einer unabhängigen Variable, interpretiert wird. Wilks’ Lambda repräsentiert den Anteil der nicht durch das Modell aufgeklärten Varianz. „Wilks’ Lambda ist das gebräuchlichste Maß, um die Güte der Gruppentrennung mittels der Diskriminanzfunktion zu bestimmen. Über Wilks’ Lambda wird getestet, ob sich die mittleren Werte der Diskriminanzfunktion in beiden Gruppen signifikant unterscheiden. Dabei wird die Varianz innerhalb der Gruppen der Gesamtvarianz gegenübergestellt. Ein kleiner Wert spricht für eine gute Gruppentrennung.“ (Bös et al., 2004, S. 202). Die ebenfalls berechnete kanonische Korrelation repräsentiert den Anteil der durch das Modell aufgeklärten Varianz rechnerisch mit Wilks’ Lambda verknüpft. Sie verhalten sich komplementär zueinander. $Wilks' Lambda = 1 - (kanonischeKorrelation)^2$ (vgl. Bös et al., 2004, S. 203). Damit entspricht die kanonische Korrelation dem eta-Koeffizienten wie er auch bereits durch eine Varianzanalyse berechnet

werden und analog als Zusammenhangsmaß interpretiert werden kann. Mittels Diskriminanzanalyse lassen sich für jeden Spieler Wahrscheinlichkeiten für die Zugehörigkeit zu einer der Spielklassen errechnen. Der Vergleich zwischen den errechneten und den tatsächlichen Spielklassenzugehörigkeiten lässt sich im Sinne einer Treffergenauigkeit und damit ebenfalls als Maß der Vorhersagekraft der unabhängigen Variable Siegertypindex interpretieren (vgl. Bös et al., 2004, S. 204).

Mit der Diskriminanzanalyse wird die Bedeutung der Variablen Kategorisierung als *Siegertyp* für die Gruppenunterschiede und somit der prognostische Wert der Kategorisierung eines Spielers als *Siegertyp* für seine spätere Spielklasse abgeschätzt. Als Interpretationshilfen für r bzw. die Höhe der Zusammenhänge wurden die von Bös et al. (2004) angegebenen Werte, wie in Tabelle 17 auf Seite 109 im Kapitel 3.2.5 dargestellt, zu Grunde gelegt.

Die Datenanalysen für Studie 3 wurden ebenfalls mit dem Statistikprogramm SPSS durchgeführt. Dabei wurde die Signifikanz jeweils zweiseitig geprüft. Die kritischen Werte der Irrtumswahrscheinlichkeit sind dabei abhängig von der Größe der Stichprobe (vgl. Bös et al., 2004).

4.3 Ergebnisse

Die Spieler können entsprechend ihrer Spielklassenzugehörigkeit in vier Gruppen eingeteilt werden. Als Unterschiedshypothese H1 kann formuliert werden:

Die Spieler der verschiedenen Spielklassen unterscheiden sich

in ihren Mittelwerten im Fragebogen zur Kategorisierung von Spielern als Siegertyp.

Die Abbildungen 23 bis 25 veranschaulichen die Ergebnisse der Mittelwertvergleiche der vier Spielklassen zu t1, t2 und t3. Dabei wird deutlich, dass die Spieler, die in den höchsten Spielklassen spielen, den höchsten Mittelwert bei der Kategorisierung als *Siegertyp* haben und die Spieler der niedrigsten Ligen den geringsten Mittelwert. Wie Abbildung 23 zeigt, erreichen elf Spieler zu t1 Spielklasse 1 mit einem Mittelwert $M = 7.98$ ($SD = 3.24$) Nennungen durch die Mitspieler im Fragebogen zur Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp*. Spielklasse 2 umfasst 21 Spieler bei einem Mittelwert $M = 6.69$ ($SD = 3.65$). In der Spielklasse 3 befinden sich 51 Spieler mit einem Mittelwert $M = 3.39$ ($SD = 2.82$) und 23 Spieler erreichen in Spielklasse 4 einen Mittelwert $M = 2.13$ ($SD = 2.56$).

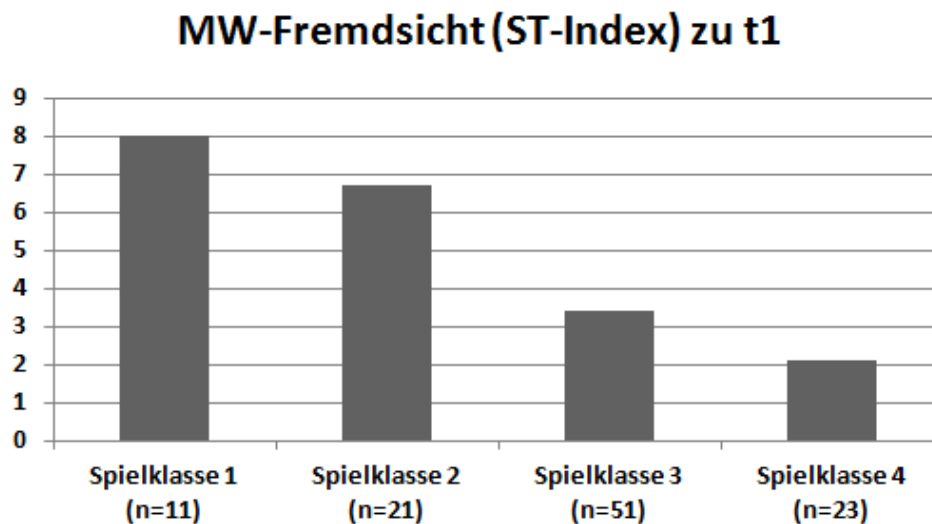


Abbildung 23: Mittelwertvergleich der 4 Spielklassen zu t1

Abbildung 24 zeigt die Gruppenunterschiede zum zweiten Messzeit-

punkt. Es spielen 24 Spieler in der höchsten Spielklasse und haben einen Mittelwert $M = 6.68$ ($SD = 3.52$) Nennungen durch ihre Mitspieler im Fragebogen zur Kategorisierung als *Siegertyp*. Die 71 Spieler der Spielklasse 2 erreichen einen Mittelwert $M = 4.3$ ($SD = 3.18$). Die 67 Spieler der Spielklasse 3 und die 50 Spieler der Spielklasse 4 weisen Mittelwerte von $M = 2.09$ ($SD = 2.47$) bzw. $M = 1.95$ ($SD = 2.63$) auf.

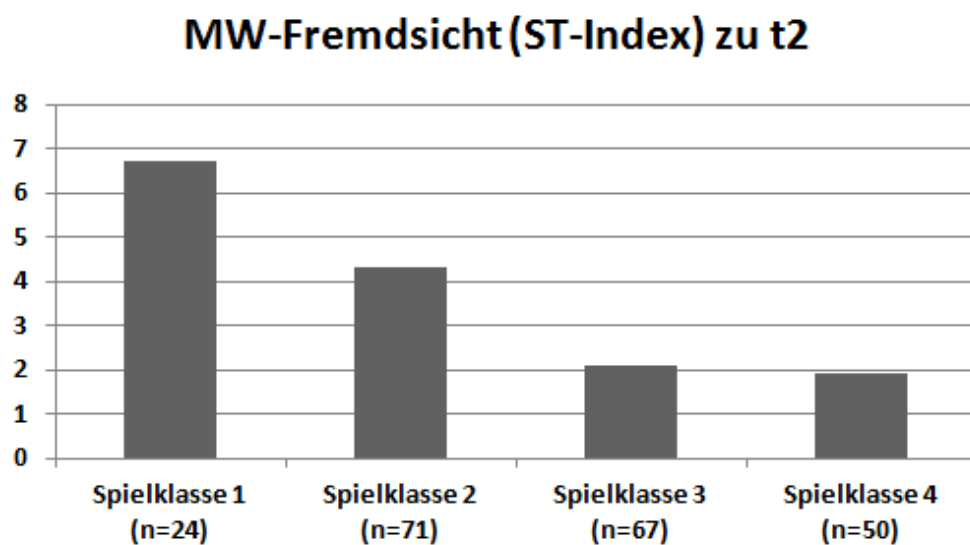


Abbildung 24: Mittelwertvergleich der 4 Spielklassen zu t2

Zu t3 besteht die erste Spielklasse aus 32 Spielern, die einen Mittelwert $M = 5.92$ ($SD = 3.71$) Nennungen von den Mitspielern im Fragebogen zur Kategorisierung als *Siegertyp* erreichen. Die 54 Spieler mit Spielklasse 2 weisen einen Mittelwert $M = 4.34$ ($SD = 3.10$) auf. 61 Spieler erreichen Spielklasse 3 und haben einen Mittelwert $M = 2.54$ ($SD = 2.74$). Die vierte Spielklasse umfasst 63 Spieler, die einen Mittelwert $M = 2.11$ ($SD = 2.66$) vorweisen. Abbildung 25 zeigt diese Unterschiede der Gruppen zum dritten Messzeitpunkt.

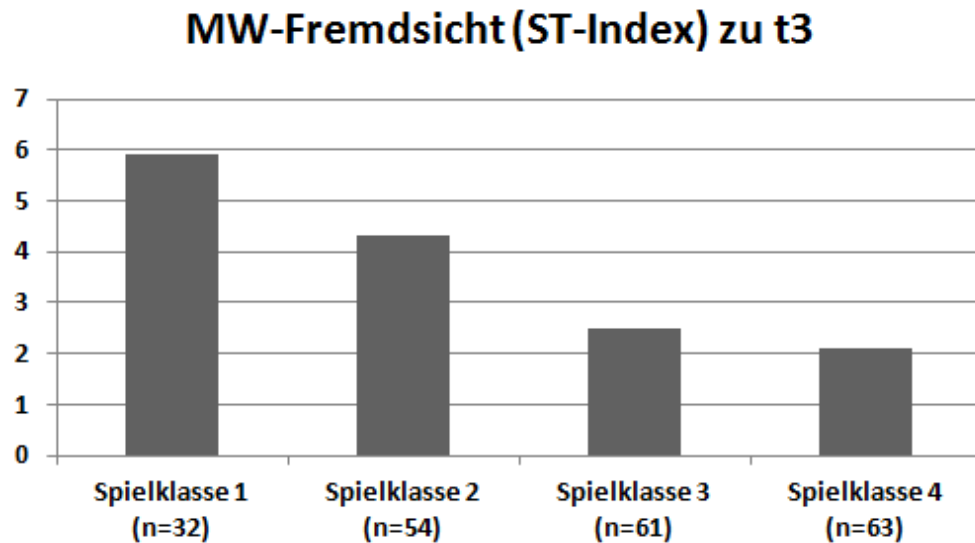


Abbildung 25: Mittelwertvergleich der 4 Spielklassen zu t3

Die Abbildung 23 bis 25 zeigen die Unterschiede der Spielklassengruppen bei t1, t2 und t3 in den durchschnittlich erhaltenen Nennungen im Fragebogen zur Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp*. Es wird deutlich, dass das grundlegende Muster von t1 bis t3 gleich bleibt. Die Gruppe der höchsten Spielklasse hat den größten Mittelwert-Fremdsicht der dem Siegertyp-Index entspricht (ST-Index). Die Gruppe der zweithöchsten Spielklasse hat den zweitgrößten Mittelwert-Fremdsicht (ST-Index). Die Gruppe der dritten Spielklasse hat den drittgrößten Mittelwert-Fremdsicht (ST-Index) und die vierte Spielklassengruppe den geringsten Mittelwert-Fremdsicht (ST-Index). Je höher also der Liga-Code, umso größer ist der MW-Fremdsicht. Diese Gruppenunterschiede sind über alle drei Zeitpunkte stabil. Im Folgenden werden die varianzanalytischen Ergebnisse der Untersuchung der Gruppenunterschiede dargestellt.

4.3.1 Varianzanalyse

Als H1 wurde oben formuliert:

Die Spieler der verschiedenen Spielklassen unterscheiden sich in ihren Mittelwerten im Fragebogen zur Kategorisierung von Spielern als Siebertyp.

Die Varianzanalyse bestätigt die in der deskriptiven Statistik ermittelten Unterschiede zwischen den Spielklassen für die abhängige Variable Kategorisierung als *Siebertyp* (*Fremdsicht_mw*) für alle drei Erhebungszeitpunkte. Damit wird H1 bestätigt. Für t1 ergibt die univariate Varianzanalyse $F(3, 102) = 15.62; p < .001$. Die Gesamtvarianz bei der Kategorisierung als *Siebertyp* (*Fremdsicht_mw*) wird zu 31,5% durch die Gruppenzugehörigkeit aufgeklärt ($\eta - \text{Quadrat} = .315$). Für t2 besteht $F(3, 207) = 21.13; p < .001$. Die Gesamtvarianz der betrachteten Variablen wird zu 23,4% durch die Gruppenzugehörigkeit aufgeklärt ($\eta - \text{Quadrat} = .234$). Zum Erhebungszeitpunkt t3 wird $F(3, 206) = 15.07; p < .001$. Die Gesamtvarianz der betrachteten Variablen wird zu 18% durch die Gruppenzugehörigkeit aufgeklärt ($\eta - \text{Quadrat} = .180$).

4.3.2 Kreuztabellen

Mit den Kreuztabellen wurde die Anzahl von Spielern, die von t1 zu t2 und t3 sowie von t2 zu t3 die Spielklasse gewechselt haben, erfasst. Die Kreuztabellen zeigen in der diagonalen Linie eine Stabilität der Gruppenstärke und somit der Spielklassenzugehörigkeit von t1 zu t2 und t3 sowie von t2 zu t3. Die höchsten numerischen Werte der Reihe

Anzahl		Zweiter MZP				Gesamt
		1	2	3	4	
Erster	1	11	0	0	0	11
MZP	2	4	10	2	3	19
	3	3	22	15	8	48
	4	0	2	8	12	22
Gesamt		18	34	25	23	100

Tabelle 32: Kreuztabelle Erster /Zweiter Erhebungszeitpunkt

bzw. Spalte sind zu beiden Messzeitpunkten bis auf die im folgenden noch zu erwähnenden Ausnahmen, die in den Feldern neben der Diagonalen durch eine größere Anzahl ersichtlich werden, in der gleichen Spielklasse, d.h. die Verteilung der Spieler auf die vier Spielklassen ist relativ stabil. Die Kreuztabellen weisen neben der grundsätzlichen Stabilität der Gruppenstärke in den Feldern neben der gedachten diagonalen Linie auch Spieler aus, die die Spielklasse von t1 zu t2 und t3 bzw. von t2 zu t3 gewechselt haben.

Anzahl		Dritter MZP				Gesamt
		1	2	3	4	
Erster	1	9	2	0	0	11
MZP	2	7	8	1	4	20
	3	3	16	15	14	48
	4	1	3	7	10	21
Gesamt		20	29	23	28	100

Tabelle 33: Kreuztabelle Erster/Dritter Erhebungszeitpunkt

Dem zeitlichen Verlauf können einige Wechsel einzelner Spieler von Spielklasse 3 zu Spielklasse 2 entnommen werden. Aus Tabelle 32 wird aus der Anzahl 22 ersichtlich, dass zu t2 12 Spieler mehr in der Spielklasse 2 spielen als zu t1. Derselbe Wechsel zeigt sich auch in der Tabelle 33. Zu t3 spielen 8 Spieler mehr in der zweiten Spielklasse als

zu t1. Die Tabelle 32 zeigt, dass die Gesamtzahl an Spielern in den Spielklassen 1 und 2 von 11 auf 18 bzw. 19 zu 34 ansteigt. Tabelle 33 zeigt für den weiteren Verlauf von t1 zu t3 denselben Anstieg in den Spielklassen 1 und 2. Die Anzahl in Spielklasse 1 steigt von 11 auf 20 und in Spielklasse 2 von 20 auf 29 Spieler. Aus der Tabelle 34 wird deutlich, dass sich die Anzahl der Spieler in Spielklasse 1 von t2 zu t3 von 18 auf 32 erhöht. Dagegen sinkt die Gruppenstärke der Spielklasse 2 von t2 zu t3 von 71 auf 51 Spieler.

Anzahl		Dritter MZP				Gesamt
		1	2	3	4	
Zweiter	1	18	5	0	1	24
MZP	2	13	38	14	6	71
	3	1	7	37	16	61
	4	0	1	9	38	48
Gesamt		32	51	60	61	204

Tabelle 34: Kreuztabelle Zweiter /Dritter Erhebungszeitpunkt

4.3.3 Korrelationsanalysen

Die in den Kreuztabellen 32 bis 34 gezeigte relative Stabilität der Spielklassenzugehörigkeit der Spieler von t1 zu t2 bzw. t3 ist als Hinweis auf Zusammenhänge zwischen den Erhebungszeitpunkten bezüglich der Spielklassenzugehörigkeit der Spieler zu deuten. Als H2 kann formuliert werden:

Zwischen den Spielklassen der Spieler zu t1 und ihrer Spielklassen zu t2 und t3 besteht ein Zusammenhang.

Zur Überprüfung dieser Zusammenhänge zwischen den drei Messzeitpunkten wurde der Rangreihenkorrelationskoeffizient nach Spear-

man (vgl. Bös et al., 2004) berechnet. Zwischen dem ersten und dem zweiten Erhebungszeitpunkt besteht ein Zusammenhang von $\rho = .624$. Der Zusammenhang ist signifikant ($p < 0.01$). Zwischen dem ersten und dem dritten Messzeitpunkt besteht ein Zusammenhang von $\rho = .530$. Der Zusammenhang ist ebenfalls signifikant ($p < 0.01$). Für den zweiten und dritten Erhebungszeitpunkt liegt mit $\rho = .752$ ein starker signifikanter ($p < 0.01$) Zusammenhang vor. H2 kann bestätigt werden.

4.3.4 Diskriminanzanalysen

Für die drei Erhebungszeitpunkte wurden zur Bestimmung des Zusammenhangs zwischen der Kategorisierung als *Siebertyp* (Siebertyp-Index) und der Spielklassenzugehörigkeit die kanonischen Korrelationen berechnet. Die Zusammenhangshypothese H3 lautet:

Zwischen der Spielklasse eines Spielers und seiner Kategorisierung als Siebertyp besteht ein Zusammenhang.

Die folgende Tabelle 35 zeigt im Überblick die kanonischen Korrelationen zu den drei Messzeitpunkten. Zur Einschätzung der Vorhersagegüte sind Wilks Lambda und der Anteil der korrekt vorhergesagten Spielklassen, die Treffergenauigkeit, beschrieben. Die Signifikanzprüfungen wurden anhand der für Wilks Lambda errechneten Chi^2 -Koeffizienten vorgenommen.

Zu den drei Erhebungszeitpunkten bestehen mittlere Korrelationen. Die Korrelationen sind an den drei Zeitpunkten signifikant ($p < 0.01$). Es können Zusammenhänge zwischen der Kategorisierung der

	t1 07 /08	t2 08 /09	t3 10 /11
Kanonische Korrelation	$r = .56^{**}$	$r = .48^{**}$	$r = .42^{**}$
Wilks' Lambda	$\lambda = .685$	$\lambda = .766$	$\lambda = .820$
Chi^2 (df = 3)	38.754	55.394	40.963
p	< .001	< .001	< .001
Anteil korrekt vorgesehter Spielklassen	38.7%	34.6%	37.6%

Tabelle 35: Zusammenhänge zwischen der Kategorisierung als *Siegertyp* und der Spielklasse zu den drei Erhebungszeitpunkten (t1; t2; t3)

A-Junioren-Bundesligaspieler als *Siegertyp* und ihrer leistungssportlichen Karriereentwicklung nachgewiesen werden. H3 kann für t1, t2 und t3 bestätigt werden.

Die signifikanten Werte für Wilks Lambda weisen auf eine mäßige Güte des Vorhersagemodells hin. Die Anteile der korrekt durch das Modell vorhergesagten Spielklassen der Spieler liegen zwischen 34.6% und 38.7%, was eine mäßige Treffergenauigkeit zum Ausdruck bringt.

4.4 Diskussion

In Studie 2 wurde mit dem Fragebogen zur Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* nachgewiesen, dass Spieler bezüglich der sozialen Kategorie *Siegertyp* unterschiedlich wahrgenommen und eingeschätzt werden, da sie signifikant unterschiedlich viele Nennungen von ihren Mitspielern erhielten. In Studie 3 sollten diese Einschätzungen an einem objektiven Kriterium, welches den individuellen sportlichen Erfolg abbildet, überprüft und validiert werden. Zeigen sich Zusammenhänge zwischen der Kategorisierung der Spieler und ihrem sportlichen Erfolg? Sind diese als *Siegertypen* wahrgenommen Spieler auch tatsächlich er-

folgreicher als die anderen? Zur Abbildung des sportlichen Erfolgs der Spieler wurde ihre jeweils aktuelle Spielklasse herangezogen. Die Spieler konnten entsprechend ihrer Spielklassenzugehörigkeit in vier Gruppen eingeteilt werden. Bei der Einteilung der Spielklassen konnte klar danach getrennt werden, ob es einem Spieler gelingt, sich im Profifußball, also in der 1. oder 2. Bundesliga, durchzusetzen. Ausschließlich diesen Spielern wurde die Spielklasse 1 zugewiesen. Mit Beginn der Saison 2008/2009 wurde eine dritte deutschlandweite Liga eingeführt. Die bei t1 für die Saison 2007/2008 zu Grunde gelegte Spielklasseneinteilung und die entsprechende Einteilung der Spieler wurde in die im Kapitel 4.2.1 auf Seite 163 dargestellte vierstufige Spielklasseneinteilung mit Berücksichtigung der neuen dritten Liga transformiert. Diese kann zwar auch als Profiligen verstanden werden, weil die Spieler unter Vollprofibedingungen arbeiten. Sie stellt aber für junge Spieler eher eine Durchgangsstation dar. Wollen die Spieler dauerhaft und perspektivisch als Vollprofis spielen und arbeiten, muss ein Wechsel in die beiden höheren Ligen ihr Ziel sein, da Fernsehgelder und damit auch Spielergehälter in der dritten Liga deutlich geringer sind als in Liga 1 und 2. In der dritten Liga spielen auch ehemalige Erst- und Zweitligaspieler, die ihren Leistungshöhepunkt überschritten haben, und Spieler, denen es nicht gelungen ist, Verträge in der 1. oder 2. Bundesliga zu erhalten. Daher ist die 3. Liga im vorliegenden Zusammenhang von den ersten beiden Ligen zu trennen. Ähnlich verhält es sich mit der vierten Liga, der Regionalliga. Die Profiklubs halten bis auf wenige Ausnahmen ihre zweiten Mannschaften als sogenannte U23 in den verschiedenen Regionalligen. Hier wird der Charakter dieser Liga als Durchgangsstation be-

sonders deutlich: Diese Mannschaften dienen explizit dazu, den in den Nachwuchsleistungszentren ausgebildeten Spielern eine Übergangsphase in den Seniorenbereich auf möglichst hohem Niveau zu ermöglichen. Es werden jedoch nicht alle Jugendspieler in die U23 übernommen, sondern nur die besten. Ziel dabei ist es, die selbst ausgebildeten Spieler an die Profimannschaften heranzuführen. Ausgehend von diesen Überlegungen können 3. Liga und Regionalliga als zweite Spielklasse zusammengefasst werden.

Zu diskutieren ist die für diese Arbeit festgelegte Stammspielermarke von mindestens zehn Spieleinsätzen. Grundsätzlich gilt laut den Regularien ein Spieler erst dann als Stammspieler, wenn er in der Hälfte der möglichen Spiele zum Einsatz gekommen ist, unabhängig von der jeweiligen Dauer des Einsatzes. Die darunter liegende Marke von zehn Spielen wurde gewählt, weil zum Zeitpunkt der jeweiligen Internetrecherchen die Saison noch nicht vollständig beendet war und weil aus den Internetforen mögliche Verletzungspausen nicht detailliert ersichtlich waren.

Darüber hinaus kann aufgrund von Erfahrungswerten aus der Praxis davon ausgegangen werden, dass Spielern, die in ca. einem Drittel der Spiele zum Einsatz kamen, eine Entwicklungsperspektive zugetraut wird. Spieler, denen es gelingt, in den Regionalligakader eines Klubs zu gelangen, die aber kaum Spieleinsätze in den Regionalligamannschaften erhalten, sind sportlich weniger erfolgreich und werden perspektivisch eher im oberen Amateurbereich ankommen. Sie wurden daher der dritten Spielklasse zugeordnet. Daher kann hier eine Trennung der Spielklassen zwei und drei vorgenommen werden: Spielklasse 2: 3. Liga

und Regionalliga mit mindestens zehn Einsätzen, und dritten Spielklasse: Regionalliga mit weniger als zehn Spieleinsätzen und Oberliga. Wurde ein Spieler nicht in die eigene U23 übernommen, so ist sein persönlicher sportlicher Erfolg als deutlich geringer einzuschätzen als der eines Spielers, der in die U23 übernommen wurde. Es gibt aber auch Spieler, die zunächst die Proficlubs verlassen haben und zu anderen Regionalligisten gewechselt sind. Dabei sind Beispiele von Spielern bekannt, die über diesen Umweg Profi wurden und im weiteren Karriereverlauf in die Spielklasse 1 übergingen. Hier wird deutlich, dass es allgemeine Tendenzen von Karriereverläufen und zugleich individuelle Unterschiede gibt, wie auch bei der folgenden Analyse der Kreuztabellen festzustellen ist. Die vierte Spielklasse umfasst Spieler, die keine leistungssportliche Perspektive hatten und nach der A-Jugend direkt in den Amateurbereich übergegangen sind.

Wie auf Grund jahrelanger Beobachtungen der Karriereverläufe ehemaliger Junioren-Bundesligaspieler erwartet, erreichen nur wenige Spieler im Seniorenbereich die beiden höchsten Profiligen. Die geringe Anzahl an Spielern, die zu t2 in Spielklasse 2 spielen, kann damit erklärt werden, dass die meisten Profivereine, die Junioren-Bundesligaspieler ausbilden, wie erläutert eine zweite Mannschaft als U23 in der Regionalliga sozusagen als Ausbildungszwischenstufe unterhalten. Erfahrungsgemäß gelingt es den meisten Spielern, die direkt aus der A-Jugend in diese Mannschaften kommen, nicht, dort im ersten Jahr im Seniorenbereich als Stammspieler Fuß zu fassen, so dass die Anzahl der Spieler in Spielklasse drei, Regionalliga mit weniger als zehn Einsätzen oder Oberliga, deutlich höher ist. Bei t2 und t3 ändert sich

diese Tendenz, weil sich die Spieler in den folgenden Jahren an den Seniorenbereich angepasst haben.

Bezüglich der Spielklassen ist abschließend anzumerken, dass die Einteilung in das von mir begründete vierstufige System diskutiert werden kann. Eine detailliertere Einteilung entsprechend des vorhandenen Ligasystems wäre zu überdenken. Die Ermittlung der Spielklassen der Spieler über das Internet, mit *transfermarkt.de* und den homepages der jeweiligen Vereine, erlaubt keine hintergründigen Einblicke in die individuellen Karriereverläufe. Wenn ein Spieler etwa aufgrund einer Verletzung keine Einsatzzeiten erreicht, so ist dies nicht ersichtlich. Die Analyse setzt die Vollständigkeit und Richtigkeit der Internetseiten voraus.

Die deskriptive Statistik zeigt, dass sich diese Gruppen, die sich aus den Spielklassen der Spieler ergeben, signifikant in den Mittelwerten der erhaltenen Nennungen durch die Mitspieler im Fragebogen zur Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* unterscheiden. Die Varianzanalysen bestätigen die Unterschiede aus der deskriptiven Statistik. H1 lautete: *Die Spieler der verschiedenen Spielklassen unterscheiden sich in ihren Mittelwerten im Fragebogen zur Kategorisierung von Spielern als Siegertyp.* H1 konnte bestätigt werden. Die Beobachtung der Gruppenunterschiede zu drei Zeitpunkten zeigt eine Stabilität der Gruppenunterschiede.

Die Kreuztabellen zeigen eine relative Stabilität der Spielklassen der Spieler und bilden in einzelnen Wechseln von Spielern in andere Spielklassen wie angesprochen die individuellen Karriereverläufe ab. Ein Aufstieg in die nächst höhere Spielklasse entspricht Beobachtungen in

der Praxis. Spieler, die neu im Seniorenbereich spielen, benötigen Zeit, um sich dort anzupassen und um ihren maximalen Leistungsstand zu erreichen. Diese Aufstiege werden zum einen durch die bei den Ergebnissen besprochenen einzelnen Wechsler in eine höhere Spielklasse deutlich. Zum anderen können die ansteigenden Summen der Spielklassen 1 und 2 als positive Anpassung der noch jungen Spieler an den Seniorenbereich interpretiert werden.

Die Rangreihenkorrelationskoeffizienten zwischen den drei Messzeitpunkten bestätigen auch korrelationsstatistisch die in den Kreuztabellen ersichtliche relative Stabilität der Spielklassenzugehörigkeit. Die Zusammenhangshypothese H2 lautete: *Zwischen den Spielklassen der Spieler zu t1 und ihrer Spielklasse zu t2 und t3 besteht ein Zusammenhang.* H2 wurde ebenfalls bestätigt.

Die ausgehend von den Gruppenunterschieden vermuteten Zusammenhänge zwischen der Spielklasse eines Spielers und seines ST-Index wurden mittels Diskriminanzanalyse überprüft. Als H3 wurde formuliert: *Zwischen der Spielklasse eines Spielers und seiner Kategorisierung als Siegertyp besteht ein Zusammenhang.* H3 kann aufgrund der signifikanten Korrelationen zwischen den Werten im Fragebogen zur Kategorisierung als *Siegertyp* (ST-Index) und der späteren Spielklassen eines Spielers übernommen werden. Die Zusammenhänge sind für t1, t2 und t3 signifikant. Die Einschätzung durch die Mitspieler hat nicht nur kurzfristige Relevanz für die unmittelbare Folgesaison. Die Zusammenhänge können als zeitlich stabil beurteilt werden und weisen auf einen prognostischen Wert des Instruments im Sinne einer längerfristigen leistungssportlichen Karriereentwicklung hin.

Mit den kanonischen Korrelationen aus der Diskriminanzanalyse für t1, t2, und t3, die in Tabelle 35 auf Seite 176 dargestellt sind, kann der prognostische Wert der Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* abgeschätzt werden. Es wurde vermutet, dass die Kategorisierung der Juniorenspieler im Fragebogen zur Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* prognostischen Wert bezüglich der Spielklasse im Seniorenbereich hat. Die in der Tabelle 35 dargestellten Korrelationen bestätigen diese Vermutung und zeigen, dass die Prädiktor-Variable *Siegertyp*-Index eines A-Junioren-Bundesligaspielers eine Prognose seiner Spielklasse im Seniorenbereich ermöglicht.

Die Werte für Wilks' Lambda weisen allerdings lediglich auf eine mäßige Güte des Vorhersagemodells mit einer unabhängigen Variablen hin. Auch die Prozentwerte der korrekt klassifizierten Personen zeigen nur eine mäßige Treffergenauigkeit. Für weitere Analysen könnte die Diskriminanzanalyse genutzt werden, um den Einfluss weiterer Variablen, wie die Werte der Spieler im FAV, auf die Spielklassenzugehörigkeit zu untersuchen.

Die soziale Kategorie *Siegertyp* wurde auf Basis des Fragebogens zur Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* an dem objektiven Kriterium der Spielklasse der Spieler im Seniorenbereich validiert. Das Instrument wurde im Zuge dieser Arbeit aus Studie 1 abgeleitet und hat nachweislich einen differentiellen Wert. Die Spieler schätzen ihre einzelnen Mitspieler bezüglich der sozialen Kategorie *Siegertyp* unterschiedlich ein. Diese Personenwahrnehmungen entsprechen dem objektiven Erfolgskriterium der Spielklasse. Der Fragebogen ist für das objektive Kriterium der späteren Spielklasse der Spieler valide. Bei einer Nutzung

des Instruments für eine andere Stichprobe, etwa für Seniorenmannschaften aus dem professionellen Bereich, müssten zur Validierung der Einschätzungen durch die Mitspieler andere Kriterien herangezogen werden. Hier könnten etwa die gewonnenen Spiele eines Spielers zu Grunde gelegt werden.

Mit der kanonischen Korrelation zu t1 ist ein Zusammenhang mit der direkten Folgesaison belegt. Wichtig, um über eine leistungssportliche Karriereentwicklung sprechen zu können, ist die Stabilität des Zusammenhangs bis zu t3. Aus der Stabilität des Zusammenhangs zwischen der Kategorisierung als *Siegertyp* und der späteren Spielklasse über einen Zeitraum von vier Jahren lässt sich ein prognostischer Wert des Instruments ableiten. Die spätere Spielklasse im Seniorenbereich lässt sich mit der Kategorisierung durch die Mitspieler vorhersagen. Die zentrale Hypothese von Studie 3, dass die Kategorisierung eines Juniorenspielers als *Siegertyp* eine Prognose der zukünftigen Spielklasse ermöglicht, wird bestätigt.

Die Validierung der Kategorisierung durch die Mitspieler an einem objektiven Kriterium weist die Veridikalität der alltagspsychologischen Personenwahrnehmung mit dem im Zuge dieser Arbeit entwickelten Fragebogen zur Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* nach. Dieser Nachweis ist die Grundlage der praktischen Nutzbarkeit und Anwendung des Fragebogens und somit der sozialen Kategorie *Siegertyp*. Das Instrument scheint in besonderem Maße für die weitere Optimierung der Arbeit in den Nachwuchsleistungszentren geeignet zu sein. Seit ihrer verpflichtenden Einführung für die Klubs der 1. und 2. Bundesliga durch den DFB wurde die Arbeit im Jugendfußball zunehmend

professionalisiert. Aus meiner eigenen langjährigen Erfahrung in einem Nachwuchsleistungszentrum kann ich berichten, dass die Vereine mit ihren Juniorenmannschaften in den Junioren-Bundesligen in immer engerem Wettbewerb stehen. Die Nachwuchsleistungszentren refinanzieren sich nur, wenn Jugendspieler zu Profis ausgebildet werden. Abgeleitet von dieser Zielsetzung geht es bei der Arbeit der Jugendtrainer immer darum, die Spieler und ihren Leistungsstand einzuschätzen und perspektivisch zu beurteilen. Welcher Jugendspieler wird Profi? Wer muss besonders gefördert werden? Wer muss schon vertraglich an den Verein gebunden werden? In den Nachwuchsleistungszentren werden verschiedene objektive Daten zur Unterstützung der Beurteilung von Jugendspielern und deren Entwicklungsperspektiven erhoben: Es werden regelmäßig computerunterstützte Schnelligkeits- und Kraftmessungen durchgeführt, die Ausdauerleistungsfähigkeit der Spieler wird halbjährlich getestet und ihre Größen- und Gewichtsentwicklung regelmäßig dokumentiert. Zur Abschätzung der zu erwartenden Körpergröße im Erwachsenenalter werden die Wachstumsfugen der linken Hand per Röntgenbild vermessen. Besonders die physische Voraussetzung Schnelligkeit spielt für die Beurteilung der Entwicklungschancen eine große Rolle. Derzeit liegen aber nach meinem Kenntnisstand keine Erhebungen und Untersuchungen vor, die Zusammenhänge zwischen den Schnelligkeitswerten im Jugendbereich und der weiteren Karriereentwicklung der Jugendleistungsfußballer ermitteln. Die Frage wäre, welchen prognostischen Wert etwa das objektive Kriterium Schnelligkeit hat. Ist dieser größer als der der Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp*?

Der Fragebogen zur Kategorisierung von Spielern als *Siegertyp* bietet der Entwicklung im Junioren-Leistungsfußball und im Profifußball neue Perspektiven, denn er nutzt erstmalig die Personenwahrnehmungen der Mitspieler. Studie 3 belegt deren prognostischen Wert für die Spielklasse im Seniorenbereich. Das Fragebogen-Instrument ermöglicht es, Vorhersagen darüber zu treffen, ob ein Spieler Profi werden kann. Diese Möglichkeit ist für die Arbeit in den Nachwuchsleistungszentren von höchster Bedeutung. Die praktische Relevanz der sozialen Kategorie *Siegertyp* liegt in der Karriereprognose für A-Junioren-Bundesligaspieler.

5 Zusammenfassung und Ausblick

Im Fußball wird zur Erklärung von Erfolg bzw. Misserfolg der Begriff *Siegertyp* und auch der Begriff Siegermentalität verwendet. Sie repräsentieren eine *soziale Kategorie* der Personenwahrnehmung. In Studie 1 wurde untersucht, welche semantischen Inhalte diese *soziale Kategorie* ausmachen. Dazu wurden Trainer, Spieler und Journalisten als Experten aus dem Bereich Fußball in Leitfaden-Interviews zu diesen Begriffen und dem, was sie damit verbinden, befragt. Mit der qualitativen Inhaltsanalyse nach Mayring (2003) wurde aus den Aussagen der Experten ein gemeinsames Kategoriensystem *Siegertyp* identifiziert. Dieses enthält die vier Hauptkategorien *Eigenschaften*, *Verknüpfung mit Situationen*, *Einflussnahme* und *Außendarstellung*. Zu jeder dieser Hauptkategorien finden sich in den Aussagen der Experten überindividuelle Unterkategorien.

Die alltagspsychologischen Aussagen der Experten weisen die von Laucken (1974) in der Naiven Verhaltenstheorie ermittelte Struktur auf. Die Aussagen umfassen die Zuweisung von Dispositionen und bestimmte attribuierte psychische Prozesse.

In der quantitativen Studie 2 wurde in einer Fragebogenuntersuchung das mit der qualitativen Studie 1 identifizierte Kategoriensystem operationalisiert. Der dreiteilige Fragebogen bestand aus dem *Fragebogen zur Kategorisierung von Spielern als Siegertyp*, einem Fragebogen zur Ausprägung der Tendenz zur *Selbstdarstellung* und dem *Fragebogen zum Athletenverhalten – FAV* (Hänsel et al., 2007). Die Hauptun-

tersuchung wurde mit zehn Mannschaften der A-Junioren-Bundesliga der Saison 2006/2007 durchgeführt. Die Spieler der einzelnen Mannschaften schätzten im *Fragebogen zur Kategorisierung von Spielern als Siegertyp* in 20 Fragen ihre jeweiligen Mitspieler bezüglich einzelner Verhaltensweisen ein, die sich aus den Expertenaussagen in Studie 1 als charakteristisch für einen *Siegertyp* ermitteln ließen. Die 20 Fragen bilden die vier oben genannten Hauptkategorien *Eigenschaften*, *Verhalten in Situationen*, *Einflussnahme*, *Außendarstellung* ab. Die einzelnen Spieler wurden durch ihre Mitspieler hinsichtlich der vorgegebenen Verhaltensweisen von *Siegertypen* unterschiedlich wahrgenommen und eingeschätzt. Mit dem *Fragebogen zur Kategorisierung von Spielern als Siegertyp* konnten somit *Siegertypen* identifiziert werden.

Das im Zuge dieser Arbeit entwickelte Instrument hat differentiellen Wert. Ausgangspunkt bei der Suche nach Erklärungsansätzen für diese Unterschiede in der Personenwahrnehmung der Spieler war die Hauptkategorie *Außendarstellung*. Es wurde vermutet, dass die Spieler das Wahrnehmungsurteil durch mehr oder weniger bewusstes und unterschiedlich stark ausgeprägtes *Impression-Management* beeinflussen. Mit der um fußballspezifische Items erweiterten *Impression-Management-Skala* von Mummendey und Eifler (1994) wurde das Selbstdarstellungsverhalten der Spieler erfasst. In den Korrelationsanalysen zur Prüfung der Zusammenhänge zwischen den Werten eines Spielers im *Fragebogen zur Kategorisierung von Spielern als Siegertyp* und der Ausprägung seiner Tendenz zur Selbstdarstellung konnten keine signifikanten Ergebnisse gefunden werden. Die unterschiedliche Einschätzung von Spielern bezüglich der Verhaltensweisen eines *Siegertyps* kann

nicht mit deren *Impression-Management* erklärt werden. Auch die verschiedenen psychologischen Leistungskomponenten, die der *Fragebogen zum Athletenverhalten – FAV* (Hänsel et al., 2007) abbildet, liefern nur sehr geringe und vereinzelte Hinweise bei Subgruppen der Stichprobe und bieten daher im Rahmen meiner Untersuchungen keinen Erklärungswert für die Unterschiede im *Fragebogen zur Kategorisierung von Spielern als Siegertyp*.

In der Studie 3 wurde die unterschiedliche Beurteilung der Spieler im *Fragebogen zur Kategorisierung von Spielern als Siegertyp* durch ihre Mitspieler an einem *externen Kriterium* validiert: Die Kategorie *Siegertyp* impliziert sportlichen Erfolg. Daher wurde als *externes Kriterium* für die weiteren Analysen der weitere *Karriereverlauf* der einzelnen Spieler herangezogen, da er deren individuellen sportlichen Erfolg abbildet. Es wurde untersucht, ob die A-Junioren-Bundesliga-Spieler der Saison 2006/2007, die von ihren Mitspielern als *Siegertyp* eingeschätzt worden sind, in ihrem weiteren *Karriereverlauf* in den Seniorenteams in einer höheren Liga spielen, als Spieler, die nicht als *Siegertypen* beurteilt werden. Die Zusammenhangshypothese lautet:

Zwischen der Spielklasse eines Spielers und seiner Kategorisierung als Siegertyp besteht ein Zusammenhang.

Die Spielklassen der Spieler wurden mittels Internetrecherche ermittelt. Zur Prüfung der Hypothese und zur Bestimmung des Zusammenhangs zwischen der Kategorisierung als *Siegertyp* (Siegertyp-Index) und der Spielklassenzugehörigkeit wurden für drei Erhebungszeitpunkte die kanonischen Korrelationen berechnet. Es bestehen zu allen drei Erhebungszeitpunkten mittlere kanonische Korrelationen: t1

07/08 $r = .56^{**}$, zu t2 08/09 $r = .48^{**}$ und zu t3 10/11 $r = .42^{**}$. Sie sind signifikant ($p < 0.01$). Es können also Zusammenhänge zwischen der Kategorisierung der A-Junioren-Bundesligaspieler als *Siegertyp* und ihrer leistungssportlichen Karriereentwicklung nachgewiesen werden.

Auf Grund dieser Korrelationen kann für den Fragebogen zur *Kategorisierung von Spielern als Siegertyp* konstatiert werden, dass er für das *externe Kriterium* des weiteren *Karriereverlaufs* der ehemaligen A-Junioren-Bundesliga Spieler im Seniorenbereich valide ist. Mit der Studie 3 wurde somit auch die dem Fragebogen zu Grunde liegende soziale Kategorie *Siegertyp* an einem *externen Kriterium* validiert. Theoretisch wird die Studie 3 in den Kontext der Frage nach der Urteils-genauigkeit oder *Veridikalität* in der Personenbeurteilung eingeordnet. Die Korrelationen zwischen den Werten eines Spielers im *Fragebogen zur Kategorisierung von Spielern als Siegertyp* und seinem weiteren *Karriereverlauf* belegen die Genauigkeit der Urteile der Mitspieler bezüglich des betreffenden Spielers. Aus den Ergebnissen der Studie 3 lässt sich ein prognostischer Wert dieser Urteile der Mitspieler und damit eine praktische Nutzbarkeit und Relevanz des Fragebogens und somit der sozialen Kategorie *Siegertyp* ableiten.

Wie unter Kapitel 4.4 auf Seite 176 bereits dargestellt, ist es für die Arbeit im Jugendleistungsfußball von größter Bedeutung, möglichst viele Anhaltspunkte zu haben, um die weitere Entwicklung der Spieler abzuschätzen. Die Perspektive der Mitspieler, die nach meinem Kenntnisstand derzeit noch nicht systematisch genutzt wird, kann neben den bereits bestehenden Parametern als weiteres Talentkriterium

zur Beurteilung von Spielern und ihren Karrierechancen in den Nachwuchsleistungszentren herangezogen werden. Für weitere Forschungsarbeiten mit dem *Fragebogen zur Kategorisierung von Spielern als Siegertyp* im Kontext der Einschätzung von Jugendleistungsfußballern in den Nachwuchsleistungszentren scheint es interessant, seinen prognostischen Wert mit dem anderer Parameter zu vergleichen. In den Nachwuchsleistungszentren werden objektive Kriterien wie Schnelligkeit mit und ohne Ball über mehrere Distanzen, verschiedene Kraftwerte und Körperendgrößenbestimmungen dokumentiert. Zu prüfen wäre auch, ob die Kategorisierung der einzelnen Spieler durch die Mitspieler den weiteren *Karriereverlauf* besser vorhersagt als subjektive Urteile von Trainern oder Scouts. Unabhängig von der Beurteilung von Talenten kann der *Fragebogen zur Kategorisierung von Spielern als Siegertyp* auch in allen leistungsorientierten Mannschaften eingesetzt werden, um dem Trainer zusätzliche Informationen aus der Perspektive der Spieler, sozusagen aus dem Innenleben der Mannschaft zu liefern: Wie empfinden die Spieler auf dem Platz? Wie wirken einzelne Spieler auf ihre jeweiligen Mitspieler? Gibt es einen Spieler der die anderen in schwierigen Situationen oder Spielphasen unterstützt und damit die Teamleistung optimiert? Kurz: Wer ist in ihren Augen ein *Siegertyp* ...?

Literaturverzeichnis

- Arkin, R. (1980). Self-Presentation. In D. Wegner & R. Vallacher (Hrsg.), *The self in social psychology* (S. 158-182). New York: Oxford University Press.
- Asch, S. (1946). Forming impression of personality. *Journal of abnormal and social psychology*, 41, 258 - 290.
- Asendorpf, J. (1999). *Psychologie der Persönlichkeit* (2., überarb. Aufl.). Berlin: Springer.
- Asendorpf, J. (2005). *Psychologie der Persönlichkeit* (3., überarb. Aufl.). Berlin: Springer.
- Back, M., Schmukle, S. & Egloff, B. (2010). Why are narcissists so charming at sight. Decoding the narcissism-popularity link at zero acquaintance first. *Journal of Personality and Social Psychology*, 98(1), 132-145.
- Baumgärtner, S. D. (2010). *Fragebogen zum Athletenverhalten in kritischen Wettkampfsituationen (FAV) – ein situationsspezifisches Screeningverfahren* (Unveröffentlichte Dissertation). Technische Universität Darmstadt.
- Baumgärtner, S. D., Beringer, T. & Hänsel, F. (2008). Reliabilität und Validität des Fragebogens zum Athletenverhalten (FAV). In K. L. G. Sudeck A. Conzelmann & E. Gerlach (Hrsg.), *Bericht über die 40. Jahrestagung der Arbeitsgemeinschaft für Sportpsychologie in Bern* (S. 25). Hamburg: Czwalina.
- Birkhan, G. (2000). Rekonstruktion persönlicher Theorien. In W. Sarges (Hrsg.), *Management-Diagnostik* (S. 497-514). Göttingen: Hogrefe.
- Bond, M. & Forgas, J. (1984). Linking person perception to behavior intention across cultures. *Journal of Cross-Cultural Psychology*.
- Bortz, J. & Döring, N. (2002). *Forschungsmethoden und Evaluation* (3., überarb. Aufl.). Berlin: Springer.
- Bruner, J. & Tagiuri, R. (1954). The perception of people. In *Handbook of Social Psychology* (Bd. 2, S. 634-654). Reading, Mass.: Addison Wesley.
- Bös, K., Hänsel, F. & Schott, N. (2004). *Empirische Untersuchungen in der Sportwissenschaft*. Hamburg: Czwalina.

- Burkert, A. (2001, 2. November). *Interview mit uli hoeneß: „das thema verlieren gibt es bei uns nicht“*. Süddeutsche Zeitung.
- Caceres, J. (2014, 12. Juli). *Interview mit jose luis brown*. Süddeutsche Zeitung.
- Catuogno, C. (2014, 4. Juli). *Die aura des monsieur dd*. Süddeutsche Zeitung.
- Emmons, R. (1987). Narcissism: Theory and measurement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 11-17.
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford: Stanford University Press.
- Flick, U. (1995). *Psychologie des Sozialen (Hrsg.)*. Reinbek: Rowohlt.
- Forgas, J. (1999). *Soziale Interaktion und Kommunikation (4. Aufl.)*. Weinheim: Beltz-PVU.
- Goffman, E. (1959). *The presentation of self in everyday life*. Garden City, New York: Doubleday Anchor Books.
- Goffman, E. (1971). *Relations in public*. New York: Basic Books.
- Goffman, E. (2003). *Wir alle spielen Theater*. München: Piper.
- Groeben, N., Wahl, D., Schlee, J. & Scheele, B. (1988). *Forschungsprogramm „Subjektive Theorien“ – eine Einführung die Psychologie des reflexiven Subjekts*. Tübingen: Francke.
- Helmke, A. & Schrader, F.-W. (1989). Sind Mütter gute Diagnostiker ihrer Kinder? Analysen von Komponenten und Determinanten der Urteilsgenauigkeit. *Zeitschrift für Entwicklungspsychologie und Pädagogische Psychologie*, 21, 223-247.
- Hänsel, F. (2001). Instruktionales Wissen von Trainern. In R. Prohl (Hrsg.), *Bildung und Bewegung* (S. 265-272). Hamburg: Czwalina.
- Hänsel, F. (2008). Psychologische Faktoren exzellenter Leistung in Sport und Wirtschaft – Expertenwissen und Veridikalität. In M. R. A. Woll W. Klöckner & M. Schlag (Hrsg.), *Sportspielkulturen erfolgreich gestalten* (S. 13-23). Hamburg: Czwalina.
- Hänsel, F., Baumgärtner, S. & Beringer, T. (2006). Screening psychologischer Leistungskomponenten im Sport - Fragebogen zum Athletenverhalten. In B. Halberschmidt & B. Strauß (Hrsg.), *Bericht über die 38. Jahrestagung der Arbeitsgemeinschaft für Sportpsychologie in Münster* (S. 61). Hamburg: Czwalina.

- Hänsel, F., Baumgärtner, S. & Beringer, T. (2007). Ein generischer S-R-(P)-Fragebogen zum Screening psychologischer Leistungskomponenten im Sport. In S. M. C. H. F. Ehrlenspiel J. Beckmann & D. Waldenmayer (Hrsg.), *Bericht über die 39. Jahrestagung der Arbeitsgemeinschaft für Sportpsychologie in München* (S. 65). Hamburg: Czwalina.
- Horeni, M. (2001, 25. Mai). *Lebenswerk*. Frankfurter Allgemeine Zeitung.
- Horeni, M. (2012, 26. Juni). *Interview michael horeni mit mats hummels*. Frankfurter Allgemeine Zeitung.
- Itzel, R. (2001, 22. August). *Der geborene sieger lernt das verlieren*. Süddeutsche Zeitung.
- Jones, E. & Pittman, T. (1982). Toward a general theory of strategie self-presentation. In J. Suls (Hrsg.), *Psychological Perspectives on the self* (Bd. 1, S. 231-262). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Kaiser, J., Helm, F., Retelsdorf, J., Südkamp, A. & Möller, J. (2012). Zum Zusammenhang von Intelligenz und Urteilsgenauigkeit bei der Beurteilung von Schülerleistungen im Simulierten Klassenraum. *Zeitschrift für Pädagogische Psychologie*, 26(4), 251-261.
- Karing, C. (2009). Diagnostische Kompetenz von Grundschul- und Gymnasiallehrkräften im Leistungsbereich und im Bereich Interessen. *Zeitschrift für Pädagogische Psychologie*, 23(3-4), 197-209.
- Karing, C., Matthai, J. & Artelt, C. (2011). Genauigkeit von Lehrerurteilen über die Lesekompetenz ihrer Schülerinnen und Schüler in der Sekundarstufe I – Eine Frage der Spezifität? *Zeitschrift für Pädagogische Psychologie*, 25(3), 159-172.
- Lamnek, S. (1995). *Qualitative Sozialforschung* (4., vollst. überarb. Aufl.). Weinheim: Beltz-PVU.
- Laucken, U. (1974). *Naive Verhaltenstheorie*. Stuttgart: Klett.
- Laux, L. & Renner, K.-H. (2005). Selbstdarstellung. In H. Weber & T. Rammsayer (Hrsg.), *Handbuch der Persönlichkeitspsychologie und Differentiellen Psychologie* (S. 486-492). Göttingen: Hogrefe.
- Laux, L. & Weber, H. (1993). *Emotionsbewältigung und Selbstdarstellung*. Stuttgart: Kohlhammer.
- Lee, S., Quigley, B. M., Nesler, M., Corbet, A. M. & Tedeschi, J. (1999). De-

- velopment of a self-presentation tactics-scale. *Personality and individual Differences*, 26 (4), 701-722.
- Mattern, N. & Genkova, P. (2007). Kompetenzwahrnehmung und Impression-Management. In A.-M. M. P. Bärenz & H.-J. Rothe (Hrsg.), *Psychologie der Arbeitssicherheit und Gesundheit. 14. Workshop 2007* (S. 441-444). Kroe-ning: Asanger.
- Mayring, P. (2003). *Qualitative Inhaltsanalyse (8. Auflage)*. Weinheim: Beltz-PVU.
- Merzbacher, G. (2007). *Persönlichkeitsbeschreibung aus selbstdarstellungs- und eigenschaftstheoretischer Perspektive* (Unveröffentlichte Dissertation). Otto-Friedrich-Universität Bamberg.
- Moscovici, S. (1984). The phenomena of social representations. In R. M. Farr & S. Moscovici (Hrsg.), *Social Representations* (S. 3-69). Cambridge: Cambridge University Press.
- Mummendey, H. D. (1995). *Psychologie der Selbstdarstellung (2., überarb. u. erw. Aufl.)*. Göttingen: Hogrefe.
- Mummendey, H. D. (2006). Selbstdarstellung. In H.-W. Bierhoff & D. Frey (Hrsg.), *Handbuch der Sozialpsychologie und Kommunikationspsychologie* (S. 49-56). Göttingen: Hogrefe.
- Mummendey, H. D. & Eifler, S. (1994). *Ein Fragebogen zur Erfassung "positiver-SSelbstdarstellung (Impression-Management-Skala)*. Bielefeld: Universitätsbibliothek Bielefeld. (Bielefelder Arbeiten zur Sozialpsychologie, Nr. 170)
- Renner, K.-H. (2010). Selbstdarstellung und Performanz: abstrakte und konkrete Zugänge zum Menschen als Schauspieler. In G. Juettemann & W. Mack (Hrsg.), *Konkrete Psychologie. Die Gestaltungsanalyse der Handlungswelt* (S. 279-291). Lengerich: Pabst.
- Schilling, J. (2001). *Wovon sprechen Führungskräfte, wenn sie über Führung sprechen? Eine Analyse subjektiver Führungstheorien*. Hamburg: Dr. Kovac.
- Schlenker, B. R. (2003). Self-presentation. In M. Leary & J. Tangney (Hrsg.), *Handbook of self and identity* (S. 492-518). New York: Guilford press.
- Schlenker, B. R., Britt, T. W. & Pennington, J. (1996). Impression regulation and management: Highlights of a theory of self-identification. In R. M. Sorrentino & E. T. Higgins (Hrsg.), *Handbook of motivation and cognition* (Bd. 3, S. 118-

- 147). New York: Guilford press.
- Schrader, F.-W. (2009). Anmerkungen zum Themenschwerpunkt Diagnostische Kompetenz von Lehrkräften. *Zeitschrift für Pädagogische Psychologie*, 23(3-4), 237-245.
- Schrader, F.-W. (2010). Diagnostische Kompetenz von Eltern und Lehrern. In D. Rost (Hrsg.), *Handwörterbuch pädagogische Psychologie* (S. 102 -108). Weinheim: Beltz-PVU.
- Schrader, F.-W., Terhart, E., Bennewitz, H. & Rothland, M. (2011). Lehrer als Diagnostiker. In H. B. E. Terhart & M. Rothland (Hrsg.), *Handbuch der Forschung zum Lehrerberuf* (S. 683-698). Münster: Waxmann.
- Schütz, A. (1998). Assertive, offensive, protective and defensive styles of self-presentation. A taxonomy. *Journal of Psychology*, 132, 611-628.
- Semin, G. R. (1997). Personenwahrnehmung. In D. Frey & S. Greif (Hrsg.), *Sozialpsychologie (4. Aufl.)* (S. 256). Weinheim: Beltz-PVU.
- Simons, H. (1997). *Skript zur Grundvorlesung*. (Freiburg: Institut für Sport und Sportwissenschaft)
- Smith, R., Schutz, R., Smoll, F. & Ptacek, J. (1995). Development and Validation of a Multidimensional Measure of Sport-Specific Psychological Skills: The Athletic Coping Skills Inventory-28. *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 17, 379-398.
- Spinath, B. (2005). Akkuratheit der Einschätzung von Schülermerkmalen durch Lehrer und das Konstrukt der diagnostischen Kompetenz. *Zeitschrift für Pädagogische Psychologie*, 19.
- Swann, W., Rentfrow, P. & Guinn, J. (2003). Self-verification: The search for coherence. In M. Leary & J. Tangney (Hrsg.), *Handbook of self and identity* (S. 367-383). New York: Guilford press.
- Tacke, G. (1985). *Alltagsdiagnostik*. Weinheim: Beltz-PVU.
- Tedeschi, J., Linkskold, S. & Rosenfeld, P. (1985). *Introduction to social psychology*. St. Paul, MN: West Publishing Company.
- Tedeschi, J., Schlenker, B. & Bonoma, T. (1971). Cognitive dissonance: Private ratiocination or public spectacle? . *American Psychologist*, 26, 685-695.
- Theweleit, D. (2011, 09. Mai). *Klassenkämpfer hanke*. Stuttgarter Zeitung.
- transfermarkt.de. (2008, Mai). Zugriff auf <http://www.transfermarkt.de>

- transfermarkt.de. (2009, Mai). Zugriff auf <http://www.transfermarkt.de>
- transfermarkt.de. (2011, Mai). Zugriff auf <http://www.transfermarkt.de>
- Wagner, W. (1994). *Alltagsdiskurs*. Göttingen: Hogrefe.
- Wiedemann, P. M. (1986). *Erzählte Wirklichkeit*. Weinheim: Beltz-PVU.
- Wild, K. (2001, 16. Oktober). *Interview mit stefan effenberg*. kicker sportmagazin.
- Wild, K. (2014a, 07.Juli). kicker sportmagazin.
- Wild, K. (2014b). *Wir sind weltmeister. extra zum wm-triumph*. kicker sportmagazin, Sonderheft.
- Wishner, J. (1960). Reanalysis of impressions of personality". *Psychological Review*, 67, 96-112.
- Zorn, R. (2011, 9. Mai). *Der „endspielspezialist“*. Frankfurter Allgemeine Zeitung.

Anhang

Fragebogen

Fragebogenuntersuchung

Sehr geehrter Spieler vom (Verein).

Im Rahmen eines wissenschaftlichen Forschungsprojektes führe ich in eurer Mannschaft eine schriftliche Befragung durch. Diese Befragung besteht aus drei verschiedenen Fragebögen. Ich bitte Dich herzlich die folgenden Fragen zu beantworten.

Deine Angaben werden absolut **vertraulich** und **anonym** behandelt. Die Auswertung der Daten dient rein wissenschaftlichen Zwecken. Um später die Ergebnisse der Fragebögen vergleichen zu können, ist es notwendig, dass Du deinen Namen auf diesem Deckblatt angibst. Das Deckblatt wird entfernt, sobald ich die Namen verschlüsselt habe. Die Auswertung wird so durchgeführt, dass nicht auf einzelne Personen zurück geschlossen werden kann.

Bitte fülle den Fragebogen alleine aus. Es gibt keine richtigen oder falschen Antworten. Mich interessiert nur deine persönliche Meinung.

Vielen Dank für Deine Mitarbeit!

Persönliche Angaben (Dieses Blatt wird später vom restlichen Fragebogen entfernt)	
Name	
Vorname	
Alter	
Beruf / Schule	
Spielposition	
Einsätze in der U19 in der laufenden Saison	
Im Verein seit	

Anleitung zu Teil 1

Im Folgenden findest Du eine Reihe von Feststellungen zu bestimmten Verhaltensweisen. Entscheide in welchem Maße die Aussage auf Dich zutrifft und **kreuze den entsprechenden Kreis (nur 1 Kreuz möglich)** auf der Skala zwischen „Stimmt nicht“ und „Stimmt“ an. Lasse bitte keine Frage aus!

1. Wenn mir eine Person gut gefällt, verzichte ich darauf, meine Vorzüge in den Vordergrund zu stellen.

Stimmt nicht ☐ ☐ ☐ ☐ Stimmt

2. Nach einer Prüfung oder einer Klassenarbeit weise ich gern auf gute Ergebnisse hin.

Stimmt nicht ☐ ☐ ☐ ☐ Stimmt

3. Wenn ich jemanden kennen lerne, gebe ich nicht allzu viel von mir preis, um mich nicht aufzuspielen.

Stimmt nicht ☐ ☐ ☐ ☐ Stimmt

4. Bei einer Unterhaltung über Kino- oder Fernsehfilme zeige ich, dass ich mich mit Filmen auskenne.

Stimmt nicht ☐ ☐ ☐ ☐ Stimmt

5. In einer ungewohnten Umgebung versuche ich möglichst, mit besonders intelligenten oder witzigen Kommentaren zu glänzen.

Stimmt nicht ☐ ☐ ☐ ☐ Stimmt

6. In der Schule versuche ich, durch qualifizierte Beiträge auf meine Leistungen aufmerksam zu machen.

Stimmt nicht ☐ ☐ ☐ ☐ Stimmt

7. Ich halte mich lieber am Rand auf, als mich in den Mittelpunkt zu stellen.

Stimmt nicht ☐ ☐ ☐ ☐ Stimmt

8. Ich versuche, auf einer Party durch besondere Kleidungsstücke aufzufallen.

Stimmt nicht ☐ ☐ ☐ ☐ Stimmt

9. Ich bemühe mich nicht besonders, auf den ersten Blick einen guten Eindruck zu machen.

Stimmt nicht ☐ ☐ ☐ ☐ Stimmt

10. Wenn ich Prominente oder zum Beispiel bekannte Sportler kenne, gebe ich vor anderen nicht damit an.

Stimmt nicht ☐ ☐ ☐ ☐ Stimmt

11. Wenn ich mit meiner Freundin oder einem Freund zusammen bin, erzähle ich kaum über meine Leistungen im Sport, um mich nicht aufzuspielen.

Stimmt nicht ☐ ☐ ☐ ☐ Stimmt

12. Bei Unterhaltungen über Musik bemühe ich mich, zu zeigen, dass ich mich auskenne.

Stimmt nicht ☐ ☐ ☐ ☐ Stimmt

13. Einladungen zu Partys erzähle ich unter Kollegen nicht herum.

Stimmt nicht ☐ ☐ ☐ ☐ Stimmt

14. Beim Essen im Restaurant lege ich keinen Wert darauf, durch besonders gute Manieren Eindruck zu schinden.

Stimmt nicht ☐ ☐ ☐ ☐ Stimmt

15. Ich bemühe mich um einen geraden und aufrechten Gang, um selbstbewusst zu wirken.

Stimmt nicht ☐ ☐ ☐ ☐ Stimmt

16. Ich versuche nicht, meine Meinung aufzuwerten, indem ich mich auf bekannte oder einflussreiche Personen berufe.

Stimmt nicht ☐ ☐ ☐ ☐ Stimmt

17. In einer Disco mache ich mir keine Gedanken um mein Auftreten.

Stimmt nicht ☐ ☐ ☐ ☐ Stimmt

18. Wenn ich ein gutes Spiel gemacht habe, spreche ich danach gerne mit den Zuschauern darüber.

Stimmt nicht ☐ ☐ ☐ ☐ Stimmt

19. Wenn ich ein Tor geschossen habe, versuche ich nicht übertrieben zu jubeln.

Stimmt nicht ☐ ☐ ☐ ☐ Stimmt

20. Vor dem Spiel versuche ich immer, auf den Trainer einen konzentrierten Eindruck zu machen.

Stimmt nicht ☐ ☐ ☐ ☐ Stimmt

21. Auf dem Platz mache ich mir keine Gedanken um mein Auftreten.

Stimmt nicht ☐ ☐ ☐ ☐ Stimmt

22. Vor dem Spiel versuche ich in der Kabine meine Mitspieler „heiß“ zu machen.

Stimmt nicht ☐ ☐ ☐ ☐ Stimmt

23. Nach einem Fehlpass versuche ich mir nicht anmerken zu lassen, wie sehr ich mich ärgere.

Stimmt nicht ☐ ☐ ☐ ☐ Stimmt

24. Es wäre mir peinlich, wenn man mir bei einem wichtigen Spiel anmerkt, dass ich nervös bin.

Stimmt nicht ☐ ☐ ☐ ☐ Stimmt

25. Wenn wir kurz vor Schluss zurückliegen, ist mir wichtig, dass alle denken, dass ich niemals aufgebe.

Stimmt nicht ☐ ☐ ☐ ☐ Stimmt

26. Ich gebe viele Handzeichen, um zu zeigen, dass ich den Überblick habe.

Stimmt nicht ☐ ☐ ☐ ☐ Stimmt

27. Nach einem Gegentor bemühe ich mich kämpferisch zu wirken, indem ich meine Mitspieler lautstark anfeuere.

Stimmt nicht ☐ ☐ ☐ ☐ Stimmt

28. Es wäre mir egal, wenn ich bei Spielen vor vielen Zuschauern unsicher wirken würde.

Stimmt nicht ☐ ☐ ☐ ☐ Stimmt

Anleitung zu Teil 2

Im Folgenden findest Du einige Fragen zu Verhaltensweisen und Eigenschaften von Spielern und darunter jeweils eine Liste deiner Mitspieler in der **U19**.

Kreuze einen oder mehrere Namen oder das **Feld „keiner“** an!

Selbstnennungen sind gegebenenfalls möglich. Lasse bitte keine Frage aus!

Wen würdest Du als Siegertyp bezeichnen?			
<input type="checkbox"/> Spieler 1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Spieler 2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Keinen

Wen beurteilst Du als besonders guten Spieler?			
<input type="checkbox"/> Spieler 1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Spieler 2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Keinen

Wer fordert die Bälle, wenn die Mannschaft in Rückstand liegt?			
<input type="checkbox"/> Spieler 1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Spieler 2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Keiner

Wer wirkt besonders selbstbewusst?			
<input type="checkbox"/> Spieler 1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Spieler 2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Keiner

Wer baut dich auf, wenn Du einen Fehler gemacht hast?			
<input type="checkbox"/> Spieler 1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Spieler 2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Keiner

Wer besitzt einen besonders ausgeprägten (starken) Siegeswillen?			
<input type="checkbox"/> Spieler 1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Spieler 2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Keiner

Wer strahlt in einem hektischen Spiel Ruhe aus?			
<input type="checkbox"/> Spieler 1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Spieler 2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Keiner

Wer versucht nach einem Gegentor die Mitspieler lautstark wachzurütteln?			
<input type="checkbox"/> Spieler 1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Spieler 2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Keiner

Wer verliert nur äußerst selten einen entscheidenden Zweikampf?			
<input type="checkbox"/> Spieler 1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Spieler 2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Keiner

Wer hat ein besonders souveränes Auftreten?			
<input type="checkbox"/> Spieler 1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Spieler 2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Keiner

Wer ist immer hoch konzentriert?			
<input type="checkbox"/> Spieler 1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Spieler 2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Keiner

Wer bringt deiner Meinung nach immer konstant seine Leistung?			
<input type="checkbox"/> Spieler 1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Spieler 2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Keiner

Wer gibt nie auf?			
<input type="checkbox"/> Spieler 1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Spieler 2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Keiner

Wer treibt die anderen an?			
<input type="checkbox"/> Spieler 1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Spieler 2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Keiner

Wer ergreift die Initiative, wenn es nicht läuft?			
<input type="checkbox"/> Spieler 1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Spieler 2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Keiner

Wer bringt auch unter Druck seine maximale Leistung?			
<input type="checkbox"/> Spieler 1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Spieler 2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Keiner

Wer reißt dich mit auf dem Platz?			
<input type="checkbox"/> Spieler 1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Spieler 2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Keiner

Wer traut sich etwas zu, wenn die Mannschaft in Rückstand liegt?			
<input type="checkbox"/> Spieler 1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Spieler 2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Keiner

Wer gibt sehr häufig Anweisungen auf dem Platz?			
<input type="checkbox"/> Spieler 1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Spieler 2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Keiner

Wer lässt sich durch nichts verunsichern?			
<input type="checkbox"/> Spieler 1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Spieler 2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Keiner

Anleitung zu Teil 3

Im Folgenden findest Du eine Reihe von Feststellungen zu bestimmten Verhaltensweisen, Einstellungen und Gewohnheiten von Sportlern in Wettkampf- und Trainingssituationen. Stelle dir beim Ausfüllen vor, dass Du ein wichtiges Spiel bestreitest und entscheide in welchem Maße die Beschreibung auf Dich zutrifft oder nicht zutrifft. **Kreuze eine** der sechs verschiedene Antwortmöglichkeiten an: „trifft sehr zu“ (1), „trifft zu“ (2), „trifft etwas zu“ (3), „trifft eher nicht zu“ (4), „trifft nicht zu“ (5), „trifft gar nicht zu“ (6).

Trifft eine Aussage auf Fußball deiner Meinung nach nicht zu, kreuze bitte die **Spalte ganz rechts** an. Lasse bitte keine Frage aus!

trifft sehr zu	trifft zu	trifft etwas zu	trifft eher nicht zu	trifft nicht zu	trifft gar nicht zu	trifft auf Fußball nicht zu
----------------	-----------	-----------------	----------------------	-----------------	---------------------	-----------------------------

1. Im Training direkt vor einem Wettkampf bin ich besonders motiviert.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

2. Zwischenrufe von Zuschauern lenken mich schnell ab.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

3. Gerade bei vielen Zuschauern denke ich daran, dass ich mich blamieren könnte.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

4. Zweifelhafte Entscheidungen des Schiedsrichters gegen mich bringen mich aus der Fassung.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

5. Unnötige Fehler machen mich wütend.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

6. Über Kritik meines Trainers ärgere ich mich nicht.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

7. Auch in einem wichtigen Spiel fühle ich mich auf dem Platz wie zuhause.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

8. Nach misslungenen Aktionen trotz besonders hohen Einsatzes feuere ich mich selbst an.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

9. Ich stelle mir immer wieder meine sportlichen Ziele vor.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

10. Nach klaren Fehlentscheidungen des Schiedsrichters fällt es mir schwer, ruhig an die nächste Aktion zu gehen.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

11. Wenn mein Trainer von mir begangene Fehler korrigiert, ärgere ich mich manchmal darüber.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

12. Auch nach Leichtsinnsfehlern denke ich schnell nur noch an die nächste Aktion.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

13. Bei Beschimpfungen atme ich tief durch und beruhige mich dadurch.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

14. Enge Entscheidungen laufen zumeist zu meinen Gunsten.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

trifft sehr zu	trifft zu	trifft etwas zu	trifft eher nicht zu	trifft nicht zu	trifft gar nicht zu	trifft auf Fußball nicht zu
----------------	-----------	-----------------	----------------------	-----------------	---------------------	-----------------------------

15. Bei glücklichen Aktionen des Gegners beschimpfe ich ihn/sie insgeheim.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--
16. Ratschläge meiner Mitspieler nehme ich persönlich.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--
17. Bei schwierigen Trainings- oder Wettkampfverhältnissen denke ich manchmal, ob das wirklich so sein muss.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--
18. Bei einer zweifelhaften Entscheidung des Schiedsrichters wende ich mich bewusst ab.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--
19. Bei einer misslungenen Aktion, die eigentlich hätte gelingen müssen, schimpfe ich kurz mit mir.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--
20. Fehlentscheidungen des Schiedsrichters beschäftigen mich noch einige Zeit.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--
21. Manche Gegner verunsichern mich.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--
22. In meiner Disziplin bin ich ein guter Sportler.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--
23. Ich frage mich manchmal, warum ich eigentlich diesen Sport betreibe.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--
24. Im Training langweile ich mich ab und zu.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--
25. Gerade bei guten Gegnern bemühe ich mich, bestimmend zu agieren.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--
26. Auch bei unnötigen Kommentaren von Gegnern bleibe ich ruhig.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--
27. Ich bin mir für keine Übung/Trainingseinheit zu schade.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--
28. Benachteiligungen durch schwierige Trainings- oder Wettkampfbedingungen machen mir nichts aus.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--
29. Manche Trainingseinheit ist zu hart für mich.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--
30. Nach einem leichten Fehler in einer entscheidenden Situation sage ich mir „jetzt erst recht“.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--
31. Auch wenn ich zunächst anderer Meinung bin, versuche ich die Ratschläge und Anweisungen meines Trainers umzusetzen.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--
32. Manchmal beschäftige ich mich zwischen einzelnen Aktionen mit den Macken meines Gegners.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--
33. Manchmal agiere ich lustlos im Spiel.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

trifft sehr zu	trifft zu	trifft etwas zu	trifft eher nicht zu	trifft nicht zu	trifft gar nicht zu	trifft auf Fußball nicht zu
----------------	-----------	-----------------	----------------------	-----------------	---------------------	-----------------------------

34. Wenn ich eine Trainingseinheit nicht für sinnvoll halte, zeige ich keinen vollen Einsatz.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

35. Ich überlege regelmäßig, wie ich meine sportlichen Ziele erreichen kann.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

36. Manchmal weiß ich in einem Spiel nicht mehr, was ich noch machen soll.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

37. Nach einer Fehlerserie kämpfe ich noch stärker.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

38. Manchmal verzweifle ich an meiner Wettkampfleistung.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

39. Nach misslungenen Aktionen trotz besonders hohen Einsatzes ärgere ich mich über mich selbst.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

40. Nach einer nur knapp verlorenen Aktion will ich es erst recht wissen.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

41. Über glückliche Aktionen des Gegners rege ich mich unheimlich auf.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

42. Ungerechtfertigte Verzögerungen im Spiel ärgern mich.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

43. Ich arbeite konsequent auf meine sportlichen Ziele hin.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

44. Nach einer Serie von Fehlern rufe ich mir frühere gelungene Aktionen in Erinnerung.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

45. Reaktionen der Zuschauer nehme ich im Spiel kaum wahr.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

46. Über meine sportlichen Ziele mache ich mir nur selten Gedanken.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

47. Nach einer Serie von Fehlern versuche ich, den Grund dafür zu finden.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

48. Unruhe unter den Zuschauern bringt mich aus dem Konzept.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

49. Nach einer unerwartet guten Aktion des Gegners strengte ich mich noch mehr an.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

50. Zwischen einzelnen Aktionen entspanne ich mich ganz bewusst.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

51. Nach Leichtsinnsfehlern komme ich mir manchmal wie ein Anfänger vor.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

52. Gerade bei großer Kulisse gelingt es mir besonders gut, mich auf das Wichtige zu konzentrieren.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

trifft sehr zu	trifft zu	trifft etwas zu	trifft eher nicht zu	trifft nicht zu	trifft gar nicht zu	trifft auf Fußball nicht zu
----------------	-----------	-----------------	----------------------	-----------------	---------------------	-----------------------------

53. Wenn ich schlecht bin, wünsche ich mir manchmal, dass das Spiel bald vorbei ist.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

54. In entscheidenden Situationen zeige ich mehr gute Aktionen als schlechte.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

55. Nach glücklichen Aktionen des Gegners denke ich daran, wie das Spiel ohne diese verlaufen wäre.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

56. Wenn Gegner unerwartet stark sind, freue ich mich auf den (weiteren) Wettkampf.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

57. Mir fällt es schwer meine sportlichen Ziele zu erreichen.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

58. Auch bei Unruhe unter den Zuschauern bleibe ich konzentriert.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

59. Ich verbringe meine Freizeit lieber alleine (mit anderen Freunden) als mich mit der Mannschaft zu treffen.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

60. Ich feiere häufig mit meinen Mannschaftskameraden.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

61. Ich unternehme auch außerhalb der Saison gerne etwas mit den Mitspielern meiner Mannschaft.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

62. Außerhalb des Trainings oder der Wettkämpfe verbringe ich meine Zeit nicht mit der Mannschaft.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

63. Ich unterhalte mich häufig und gerne mit meinen Mitspielern.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

64. Wenn ich eine gute Leistung gebracht habe, sehe ich die Verantwortung für einen verlorenen Spiel nicht bei mir.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

65. Wenn ein Mannschaftsmitglied Probleme beim Training hat, helfe ich ihm, um auf ein einheitliches Leistungsniveau zu kommen.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

66. Ich halte das Motto „die Mannschaft ist der Star“ passend für meinen Sport.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

67. In Training und Wettkampf findet zwischen mir und meinen Mitspielern selten eine klare Absprache statt.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--

68. Wenn ein Mitspieler schlechte Leistung bringt, versuche ich ihn aufzubauen.

1	2	3	4	5	6	
---	---	---	---	---	---	--